



Instituto Politécnico de Tomar

Escola Superior de Gestão

Tiago José Crespo da Silva Iria

PLANO DE NEGÓCIOS: ESTUDO DE CASO DA CLINICA RESTART LDA.

Projeto de Mestrado

Orientado por:

Doutor Jorge Manuel Marques Simões
Instituto Politécnico de Tomar

Dissertação
apresentada ao Instituto Politécnico de Tomar
para cumprimento dos requisitos necessários
à obtenção do grau de Mestre
em Gestão de Recursos de Saúde

RESUMO

O empreendedorismo relata uma relação positiva no crescimento económico, porque movimenta recursos económicos e sociais de modo a transformá-los num negócio lucrativo. Com o passar dos anos, associou-se de forma clara o empreendedorismo a outras áreas, que têm vindo a ser reconhecidas tanto no sector público, como no âmbito social.

Este tipo de empresas tem como principal objetivo a criação de um duplo valor, o social e o económico. O empreendedorismo social visa satisfazer alguma necessidade que o sistema de bem-estar social não poderia cumprir e que compreende alguns recursos, tais como, financeiros, humanos e estruturais.

As organizações sem fins lucrativos, organizações comunitárias e as organizações de economia social têm uma cultura de gestão diferente, uma vez que se regem pelo princípio da boa-fé, flexibilidade, informalidade e compromisso. Na prossecução da atividade, o economista social, será alguém familiarizado com a restante equipa de trabalho, daí facilmente este tipo de gestão das organizações estar associado ao trabalho-família, pois muitas vezes a família constitui em boa parte do capital humano da organização. As políticas de recursos humanos e as práticas utilizadas dentro da organização irão influenciar a sua performance. Daí que a gestão participada se torne essencial neste tipo de organizações.

Um dos principais objetivos deste trabalho, consistia em descrever as diferentes fases de elaboração de um projeto empresarial, por outro lado pretendia-se verificar se este projeto era viável.

As conclusões resultam que ao analisarmos os dados dos orçamentos e estimativas apuradas o mesmo é viável. Apresentando um valor que se pode considerar confortável na optica do investidor. Só assim é possível continuar a investir, melhorando assim a qualidade dos serviços e prestando o melhor tratamento aos clientes.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Empreendedorismo Social, Economia Social.

ABSTRACT

Entrepreneurship reports a positive relationship in economic growth because moves economic and social resources in order to transform them into a lucrative business. Over the years, joined clearly entrepreneurship to other areas, which have been recognized in both, the public and the social, sector.

This type of company has the main objective to create a double value, social and economic. Social entrepreneurship meet any need that the system of social welfare could not fulfill and that includes some features, such as financial, human and structural.

The nonprofit organizations, community organizations and social economy organizations have a culture different management once governed by the principle of good faith, flexibility, informality and commitment. In pursuit of the activity, the social economist, is anyone familiar with the rest of the team work, hence easily this type of management of organizations to be associated with work - family because the family is often in much of the human capital of the organization. The human resources policies and practices used within the organization will influence its performance. Hence, the participatory management becomes essential in this type of organizations.

A major objective of this work was to describe the different stages of developing a business project, on the other hand was intended to verify that this project was viable.

The finding that when analyzing the data of budgets and accurate estimates it is feasible. Introducing a value that can be considered comfortable in optical investor. Only then can continue to invest, thereby improving service quality and providing the best treatment to clients.

Keywords: Entrepreneurship, Social Entrepreneurship, Social Economy.

AGRADECIMENTOS

Este projeto de investigação foi desenvolvido no âmbito curso de Mestrado em Gestão de Recursos de Saúde do Instituto Politécnico de Tomar. Afim do primeiro ano a parte escolar foi terminada seguindo-se assim mais um ano para desenvolver o projeto apresentado. Este foi aceite pelo Conselho Científico da Escola Superior de Gestão do Instituto Politécnico de Tomar e após este tempo o mesmo foi terminado no prazo pretendido.

Com bastante dedicação e empenho concretizei uma realização pessoal que era a criação de uma clinica de raiz e que pudesse mostrar todos os meus conhecimentos adquiridos na Licenciatura e Mestrado.

Todo este esforço desenvolvido não era possível sem a ajuda de um conjunto de pessoas que tanto estimo e que quero que permaneçam no meu coração por muitos e longos anos.

De uma forma inicial quero agradecer aos meus pais, irmã e avós pelo carinho e compreensão demonstrada ao longo da minha vida, e por fazerem de mim quem sou hoje em dia e por estarem sempre lá quando mais precisava.

Por outro lado sem a ajuda preciosa do meu orientador Doutor Jorge Simões, pelo seu conhecimento e experiencia, que tanto me fez acreditar neste projeto e empenho que demonstrou na realização do mesmo.

Este também não era possível sem o apoio dos “mê” colegas de mestrados, a todos eles um grande obrigado pelas pessoas que são e pelos bons momentos que vivemos. Gostaria de realçar um grupo de colegas e amigos, o Dr. Rui de Carvalho, Mestre Rodrigo Moraes e o Dr. Luís Godinho, amigo de longa data e que me acompanha deste os primeiros anos de vida, pelos excelentes momentos que passamos nas reuniões com o Doutor Jorge Simões e pelos cafés que nunca faltaram.

Por fim e não menos importante, quero agradecer à minha namorada Sylvie Guerreiro o apoio e atenção prestados em todos os momentos que passamos e que espero que durem muitos e muitos anos. Um grande obrigado por seres quem és e por me fazeres acreditar na pessoa que sou.

Tiago José Crespo da Silva Iria

Instituto Politécnico de Tomar, Tomar, Novembro de 2013

Índice

Índice de Figuras e Esquemas	XIV
Índice de Quadros	XV
Índice de Tabelas	XVI
1. Introdução	1
1.1. Importância e justificação do tema.....	1
1.2. Objetivo do Projeto	1
1.3. Estrutura da projeto.....	2
2. Empreendedorismo.....	5
2.1. Introdução	5
2.2. Empreendedorismo Social	6
2.3. Economia Social	7
2.4. Empreendedorismo social <i>versus</i> Economia Social	9
2.5. Síntese	11
3. Apresentação do negócio	13
3.1. Justificação para a escolha da denominação e forma jurídica adotadas	13
3.2. Porquê este Negócio.....	14
3.3. Breve Descrição dos Serviços e Mercados.....	15
3.4. A missão “Restart”	15
3.5. Valores	16
3.6. Visão	16
3.7. Vetores Estratégicos.....	17
3.8. Localização das instalações.....	20
3.9. Descrição do Local.....	20
3.9.1. Um pouco de História.....	21
3.10. Razões para a escolha da localidade.....	22
4. Enquadramento do Sector	23
4.1. Introdução	23
4.2. Evolução Histórica e Previsional do Sector	23
4.3. Problemas do Sector.....	24
4.4. Enquadramento do Negócio no Sector.....	25

4.5. Vantagens Competitivas da Empresa face ao Sector	26
4.6. Síntese.....	27
5. Serviços	29
5.1. Descrição dos Serviços	29
5.2. Vantagens dos Serviços	29
5.3. Tecnologias a Adotar	30
5.4. Desenvolvimento previsível dos serviços	31
6. Prestação de Serviços	33
6.1. Fornecedores de matérias primas e componentes, mercadorias e FSE(s)	33
6.2. Política de aprovisionamento	34
6.3. Política de manutenção	35
6.4. Política de Controlo da Qualidade	35
6.5. Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho	36
7. Organização e Gestão	39
7.1. Organigrama	39
7.2. Processo de decisão	39
7.3. Sistemas e Tecnologias de Informação	40
7.4. Organização contabilística	40
7.5. Planeamento e Controlo de Gestão	41
7.6. Certificação a obter	41
8. Recursos Humanos	43
8.1 Análise da adequação do Perfil às Funções	44
8.2. Planeamento e Gestão da Formação	46
8.3. Carreiras Profissionais	48
8.4. Políticas de motivação	48
9. Estratégia de Marketing	51
9.1. Segmentação do Mercado e Descrição da Procura (Clientes).....	51
9.2. Tendências do Mercado	51
9.3. Análise da Concorrência	52
9.4. Avaliação da empresa em comparação aos seus principais concorrentes	52
9.5. Marketing Mix	53
9.5.1. Política do serviço	54
9.5.2. O Preço	55
9.5.3. A Promoção	55

10. Riscos do Negócio.....	57
10.1. Análise Externa – Ameaças e Oportunidades	58
10.1.1. Ambiente Geral ou Macroambiente	58
10.1.2. Ambiente da Indústria ou Competitivo	60
10.2. Análise Interna – Forças e Fraquezas	61
10.3. Análise SWOT	61
10.4. Modelo das 5 Forças de Porter	62
10.4.1. Ameaças de Novas Entradas	62
10.4.2. Ameaça de Produtos Substitutos	63
10.4.3. Rivalidade entre Concorrentes	64
10.4.4. Poder Negocial dos Clientes.....	65
10.4.5. Poder Negocial dos Fornecedores	65
11. Análise da informação financeira previsional.....	67
11.1. Introdução	67
11.2. Plano Financeiro	67
11.3. Síntese	72
12. Conclusões, limitações e sugestões.....	73
12.1. Principais conclusões	73
12.2. Limitações do projeto.....	74
12.3. Sugestões para melhorias do projeto.....	74
13. Bibliografia	75
ANEXO 1	81

Índice de Figuras e Esquemas

Fig. 1 - A localização da “Restart Lda.” será na Vila da Golegã.	20
Fig.2 Organigrama “Restart Lda.”	39
Fig.3 representa o esquema de melhoria contínua da qualidade.	42
Fig.4- Ciclo PDCA.	46
Fig.5 – Modelo SWOT.	58

Índice de Quadros

Quadro 1 - habilitações académicas:.....	43
Quadro 2 – comparação da empresa com a concorrência.....	53
Quadro 3 – preços	55
Quadro 4- Promoção “Restart Lda.”	56
Quadro 5 – Meios para obtenção de clientes.	56
Quadro 6 – Fatores Socioculturais envolventes da empresa.....	59
Quadro 7 – Fatores Macroeconómicos envolventes da empresa.	59
Quadro 8 – Fatores Tecnológicos envolventes da empresa.	60
Quadro 9 – Fatores que exercem pressão na empresa.	60
Quadro 10 – Fatores da envolvente da empresa.	61
Quadro 11 – SWOT – “Restart Lda.”	62
Quadro 12 – Ameaças de novas entradas.	63
Quadro 13 – Entrada de produtos substitutos.	64
Quadro 14 – rivalidade entre as empresas concorrentes.....	64
Quadro 15 – Poder negocial dos clientes.....	65
Quadro16- Poder negocial dos fornecedores.....	66

Índice de Tabelas

Tabela1- preços praticados pela “Restart, Lda.”	67
Tabela 2 – FSE.	68
Tabela 3 – D.R. – Demonstração de Resultados “Restart, Lda.”.	69
Tabela 4 – Avaliação do Projeto.....	70
Tabela 5 – Principais Indicadores Financeiros.	71

1. Introdução

1.1. Importância e justificação do tema

A importância com o bem-estar físico e psicológico leva que as pessoas procurem cada vez mais estar atentas a um mercado crescente que é a reabilitação motora. Esta vertente está muito associada ao facto de que cada vez mais a população se interessar pela melhoria das condições de saúde. É facilmente observável que cada vez mais surgem notícias nos jornais nacionais, que relatam um crescente aumento de pessoas que não utilizam como transporte diário veículos de combustão como o caso dos autocarros, motos ou veículos de transporte particular optando pelas bicicletas ou transportes mais amigos do ambiente.

Muito embora isso se deva a que cada vez mais existe a preocupação com o desperdício de recursos monetários que facilmente era mal gastos e que não trariam uma melhor condição de vida.

Desse modo depara-se com um crescente aumento do número de inscritos nos ginásios e até mesmo nas clínicas de estética, que por si só não fazem milagres. Também surgem, mais clínicas de reabilitação e recuperação por forma a dar resposta às solicitações da população.

1.2. Objetivo do Projeto

O presente Projeto consiste em demonstrar aos potenciais investidores interessados, a viabilidade da implementação do mesmo na vila da Golegã, pertencente ao distrito de Santarém. Deste modo é importante demonstrar a avaliação das necessidades crescentes do mercado e da respetiva concorrência, os pontos fortes e fracos do negócio, fatores críticos de sucesso, ações necessárias para atingir um crescimento rentável e por fim os objetivos para as diferentes equipas.

Para além do Plano de Negócios que abaixo é apresentado encontra-se consolidado o suporte financeiro para melhor fundamentar a viabilidade do Projeto Empresarial.

Mais especificamente, os objetivos do projeto visam:

- i.- Apresentar um projeto inovador;*
- ii. - Criar valor para o concelho;*
- iii. - Apresentar serviços inovadores numa constante procura de novos conhecimentos;*
- iv - Demonstrar que o projeto é viável para os investidores;*

1.3. Estrutura da projeto

Este projeto encontra-se dividido em doze capítulos, sendo o capítulo 1 a introdução e o capítulo 2 respeitante à revisão da literatura sobre o tema do empreendedorismo e a caracterização do sector. Os capítulos 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 e 10, constituem a aplicação empírica, sendo o capítulo 11 constituído pela parte financeira e viabilidade do projeto. As considerações finais sobre o trabalho desenvolvido são apresentadas no capítulo 12.

No capítulo 1 consta a introdução ao tema a desenvolver;

No capítulo 2 o tema principal do projeto, o empreendedorismo;

No capítulo 3 introdução ao projeto e principais vetores;

No capítulo 4 apresentam-se as questões e o modelo de análise;

Os capítulos 5 e 6 relatam os serviços prestados e o modelo de gestão dos FSE(s);

Os capítulos 7, 8 e 9 apresentam o modelo de gestão do projeto, os recursos humanos e a estratégia de marketing pretendida para este tipo de negócio;

Nos capítulos 10 e 11 consta o nicho de mercado deste tipo de negócio e o plano financeiro, que se pretende demonstrar a viabilidade deste projeto;

No capítulo 12 estão as principais conclusões do projeto, algumas limitações e sugestões para futuros projetos.

Pretende-se implementar este projeto empresarial na vila da Golegã que pertence ao distrito de Santarém, devido à insuficiência de infraestruturas, visto o grande crescimento populacional da zona mencionada, bem como o aumento do número da população idosa.

As atividades desenvolvidas pela empresa visam estimular as capacidades de responder a um panorama cada vez mais frequente, que é o aumento da população que não tem acesso a cuidados de saúde; a nível físico engloba um elevado número de profissionais. A oferta da empresa abrange aulas de ginásio, consultas de nutrição e ortopedia, bem como a recuperação ou manutenção física através dos fisioterapeutas.

As atividades anteriormente descritas desenvolvem-se em três áreas fundamentais: área da formação do pessoal, área da procura da qualidade e área da recuperação e manutenção física.

Sendo a atividade principal da empresa o tratamento utilizado pelos fisioterapeutas juntamente com o pessoal médico, a infraestrutura englobará pessoal médico e técnico especializado nos tratamentos dos clientes/utentes, em que qualquer lesão sofrida possa ser tratada num único espaço físico.

2. Empreendedorismo

2.1. Introdução

O conceito empreendedorismo é um termo muito utilizado nos dias de hoje. Tal situação muito se deve a Shumpeter (1928) que associou o empreendedorismo à inovação, afirmando que a sua essência está na perceção e no aproveitar das novas oportunidades no âmbito dos negócios. Referiu, inclusive, que o empreendedorismo relata uma relação positiva no crescimento económico porque movimenta os recursos económicos e sociais de modo a transforma-los num negócio lucrativo. Diversos autores chegaram mesmo à conclusão de que o empreendedorismo fornece uma contribuição positiva para o desenvolvimento da economia (Schumpeter, 1939, Baumol, 1990, Verhoeven *et al*, 2005, Van Praag, 2006; Laroullet, 2009, Knight 1921), mostrando que os empreendedores assumiam riscos por causa do estado de incerteza na qual trabalhavam sendo recompensados com os resultados obtidos e com as atividades desenvolvidas.

Com isto, com o passar dos anos, associou-se de forma clara o empreendedorismo a outras que áreas, que têm vindo a ser reconhecidas tanto no sector público, como no âmbito social. Para ser empreendedor, quer seja social ou empresarial, é necessário ter a noção de oportunidade (Austin *et al.*, 2006; Mair e Marti, 2006). No desenvolvimento da atividade do empreendedor o conceito de oportunidade foi muito estudado. Drucker P. (1993) referiu, inclusive, que a oportunidade é um conjunto favorável de circunstâncias para fazer algo de novo. Por seu lado, para Cassons (1982), o foco principal dos empreendedores é o reconhecimento de oportunidades e explorações.

Após apresentação do conceito de empreendedorismo, necessário como forma a dar introdução aos tópicos essenciais deste capítulo, segue-se uma breve definição de empreendedorismo social e economia social. Posteriormente será elaborada uma analogia de ambos os conceitos, para que se compreenda a ligação entre os dois, bem como para se perceber se são ou não dependentes um do outro.

2.2. Empreendedorismo Social

Estudado por diversos autores, Thompson, Alvy, Lee e Wallace, a título de exemplo, o Empreendedorismo Social tem vindo a ganhar notoriedade. Thompson, Alvy e Lee (2000) referem que o empreendedor social tem pelo menos duas vantagens, a primeira, a capacidade de inovação no tratamento dos problemas sociais e a segunda que este empreendedor tem a vantagem de transpor a barreira tradicional entre o privado e o público.

De modo a dar resposta ao ambiente social o empreendedor procura sempre responder ao solicitado, paralelamente ao objetivo principal da sua atividade. Este tipo de empresas tem como principal objetivo a criação de um duplo valor, o social e o económico (Wallace 1999, Johnson, 2000). Resultado da sua atividade, o empreendedorismo social é visto como o salvador dos enigmas das entidades. Por vezes, segundo Dees (1998), é relatado um paradigma de que o empreendedorismo social é visto como uma solução para os problemas de financiamentos das organizações sem fins lucrativos, bem como também solucionar os riscos financeiros agregados a este tipo de entidades (Young, 2001).

De acordo com Boschee (1995), o empreendedorismo social é a ação dos gestores que prestam a sua atenção ao mercado sem perder de vista a sua missão principal, os valores morais e o lucro. Dees (1998) refere ainda que, o empreendedorismo social é a paixão de uma missão social, tendo em vista o negócio, isto tudo numa ótica de inovação. Inclusivamente, o empreendedor social apresenta três características importantes: reconhecer novas oportunidades na área social; ser inovador e agir sem estar limitado por recursos. Outros acreditavam que este deriva de uma necessidade pura de satisfazer. Thompson *et al.* (2000), considera que o empreendedorismo social era utilizado por pessoas que se apercebem que existe uma oportunidade de satisfazer alguma necessidade que o sistema de bem-estar social não poderia cumprir e que compreende alguns recursos, tais como, financeiros, humanos e estruturais. Para além disto, o empreendedorismo social, incorpora um enorme conjunto de direitos económicos, ensino, pesquisa, assistência social e atividades sociais utilizados por diversas organizações, Leadbeater (1997). Outros, onde se destacam Mair e Martin (2004), acrescentam que é um processo, no qual, através de um modo inovador, se combinam recursos para a exploração e aproveitamento das

oportunidades. De acordo com Roberts e Woods (2005), esta atividade empreendedora assume uma construção, uma avaliação e uma busca das oportunidades, como meios para atingir uma determinada transformação social.

Para Austin *et al.* (2006), o empreendedorismo social era algo que se apresentava como um valor social e inovador, para a criação de atividade que ocorre dentro dos negócios, obtendo-se ou não o lucro. Por conseguinte, Nicholls (2008) refere que o empreendedorismo social se caracteriza por um conjunto de atividades inovadoras e eficazes, que estão estrategicamente focadas em resolver falhas dos mercados sociais, através da criação de novas oportunidades, para adicionar valor social, e ao mesmo tempo utilizar recursos e formatos organizacionais para maximizar o impacto social. Ou seja, o empreendedorismo social engloba um foco principal estratégico sobre o meio social e uma abordagem inovadora para atingir as suas metas. Assim, segundo Peredo e McLean (2006), o empreendedor social deverá ter uma postura que visa essencialmente a criação de valor social e ao mesmo tempo poderá ser gestor de empresas, em que o seu objetivo primordial é a obtenção do lucro. Mas importa referir que a criação de valor trará as suas dificuldades. Reforça-se, que segundo Robison (2006), os empreendedores sociais podem encontrar barreiras sociais e institucionais num contexto social ou comunitário.

Deste modo o empreendedor social será alguém independente que otimiza o lucro, ao mesmo tempo, estando ciente que o seu desenvolvimento será justificado com a tarefa social.

2.3. Economia Social

Uma empresa tem como objetivo principal gerar lucro para os seus sócios ou corpos gerentes. No caso de uma empresa que apresenta uma economia social, tem como objetivo ajudar os seus sócios ou comunidades, mas também gerar lucro e/ou garantir o retorno do investimento, e ainda efetuar a distribuição dos excedentes, através da repartição dos lucros sobre o capital humano, Tremblay, (2012). Segundo Harrison e Gervais (2007) as organizações sem fins lucrativos, organizações comunitárias e as

organizações de economia social têm uma cultura de gestão diferente, uma vez que se regem pelo princípio da boa-fé, flexibilidade, informalidade e compromisso. Os mesmos autores assumem, inclusivamente, que quando este tipo de organização se torna institucional, a gestão dos recursos humanos pode tornar-se bastante rigorosa. Assim segundo Davidman *et al.* (1998) e Cunningham (1999), este tipo de economia pode tornar-se menos flexível levando a uma maior severidade nas práticas de gestão. Por conseguinte, ao utilizar este tipo de gestão, a própria entidade obterá uma vantagem, que de acordo com St-Onge *et al.* (2004) a gestão de recursos humanos e as práticas organizacionais visam geralmente garantir uma vantagem competitiva através do envolvimento do capital humano.

Na prossecução da atividade, o economista social, será alguém familiarizado com a restante equipa de trabalho, daí facilmente este tipo de gestão das organizações estar associado ao trabalho-família, pois muitas vezes a família constitui em boa parte do capital humano da organização. Característica esta que está ligada ao facto da sua principal missão estar focada nas pessoas e não nos lucros, através da gestão participada. Como foi referido, a missão principal deste tipo de organizações é o desenvolvimento económico através da sua missão social, daí o funcionamento deste tipo de organizações ser diferente, bem como, as atitudes dos indivíduos nelas envolvidos. O que pode levar a esta alteração no comportamento dos indivíduos, é o facto de que como são reconhecidos como tal e fazem parte da gestão da mesma, o seu papel não será apenas de executar as tarefas, bem como de preservar o seu local de trabalho e dos demais colaboradores.

Segundo Audretsch e Thurik (2000) a economia social deverá ser caracterizada pela competição e cooperação, uma vez que são elementos complementares e indispensáveis a este tipo de gestão. Daí, Putnan (1993) e Lin (2003) referirem que a economia social? se tem centrado no capital social, no que toca às ligações entre pessoas e/ou instituições e às consequências dessas ligações. Bouchili (1998), por outro lado, assume que como qualquer organização, a economia social é o resultado de tensões entre o comportamento inovador e o comportamento conservador. Assim, consegue refletir as instituições, principalmente aquelas que não são capazes de responder às exigências sociais (Le'vesque e Vaillancourt, 1998). A economia social estimula, por conseguinte, as diversas instituições em termos de normas, regras ou valores da sociedade, bem como redefine as dimensões do mercado de

desenvolvimento, tais como as relações entre o mercado, o Estado, redes e comunidades (Le Vesques, 2006). Bouchar, (1999) e Fraser (2003) caracterizaram assim a economia social na prevenção ou descoberta de soluções para os problemas sociais, bem como fomentar o objetivo da inovação social ao invés da inovação tecnológica, que muito poucas vezes promove o mercado, mas sim provoca alterações nas instituições. Lin (2003) relatava, inclusivamente, que a cooperação existente neste tipo de economia social acarreta benefícios. Pode ser destacado o acesso à informação, uma maior coordenação das atividades, bem como uma maior facilidade para a tomada de decisão coletiva ou a redução dos custos de transação. Assim, segundo Woolcock e Narayan (2001), a rede de contactos que o capital social tem gera um impacto muito positivo na dinamização dos processos de crescimento. Sendo o capital social o principal activo das empresas sociais, estes baseiam-se principalmente nas ligações humanas e na confiança (Leadbetter, 1997).

O sector da economia social deriva das preocupações dos cidadãos, sobretudo, das questões que o Estado não consegue ou não pode suportar. De uma forma geral estas empresas preservam mais os valores sociais que a simples obtenção de lucro, portanto a sua missão está fortemente ligada à vinculação das pessoas que a rodeiam, bem como, fazer com que estas participem nos processos de tomada de decisão.

2.4. Empreendedorismo social *versus* Economia Social

O que se pretende de um empreendedor social é que este leve as novas organizações ou as já existentes a minimizar e em última instância eliminar um problema social, através da implementação de estratégias de mudança diferentes daquelas já utilizadas. De um modo geral percebe-se, apesar dos diversos autores apresentarem a sua própria definição de empreendedorismo social, que todos referem um ponto crucial deste tipo de ação empresarial, não é só a obtenção do lucro, como no meio empresarial, mas sim a criação de valores de serviço aos que mais necessitam, de um modo inovador, ou seja alcançar resultados socialmente valiosos.

Também o empreendedor social deverá ser alguém que, de uma forma geral, suportará o risco e o assume como sendo seu. Este empreendedor terá que ser alguém que agarre as oportunidades do mix de mercado existente, que está inexplorado e que o faça de modo a rentabilizar economicamente, mas tendo em consideração o cariz social, característico deste tipo de mercado. No caso dos gestores das organizações sem fins lucrativos, importa realçar que estes apesar de operarem num mercado específico podem facilmente ser empreendedores em qualquer tipo de organizações, com ou sem fins lucrativos.

Assim, este tipo de mercado social é referido como sendo uma inovação social que como em outros mercados terá altos níveis de incerteza, onde existe uma grande variedade de esquemas de financiamento e modelos de negócios próprios bem como barreiras *a priori*.

Por seu lado a economia social caracteriza-se por um conjunto voluntário de pessoas que através do seu trabalho ou dinheiro visam satisfazer determinadas necessidades. Uma grande diferença entre ambos os conceitos é o facto de a economia social ao ser institucionalizada fará que com a gestão dos recursos humanos seja bastante rigorosa, levando por vezes à intransigência entre os gestores, na medida em que estes são familiares, como já referimos anteriormente característica principal deste tipo de atividade.

Como consequência da globalização a economia social funciona principalmente numa optica de cooperação, uma vez que contribui para o aumento da competitividade das empresas, Cambra-Fierro *et al.* (2011). As organizações socio económicas exercem um efeito indireto no emprego, uma vez que funcionam em modo de cooperação entre elas ou até mesmo como impulsionador para outras empresas através do reforço de locais, ajudando a reunir um elevado capital social.

De um modo geral, a economia social compreende, elementos sociais que independentemente estão ligados e têm um papel fundamental, como criar, preservar e reorganizar o capital social.

2.5. Síntese

Como síntese importa referir que o capital social é um dos fatores em que o funcionamento deste tipo de sector se baseia, pois é considerado como o elemento principal da sua atividade. De facto é necessário ter recursos humanos para apoiar o crescimento organizacional. Ainda mais se acrescenta que as políticas de recursos humanos e as práticas utilizadas dentro da organização irão influenciar a sua performance. Daí que a gestão participada se torne essencial neste tipo de organizações.

Situado num ambiente de cariz social, este tipo de organizações são muito delicadas, pois exercem uma forte pressão na vida dos cidadãos que as rodeiam. Como foi mostrado anteriormente, os processos e regras de funcionamento das empresas de economia social são baseados numa visão compartilhada que visam satisfazer o bem-estar individual. No entanto, sabemos que na verdade este tipo de organizações requerem uma capacidade de cooperação de forma a reforçar a competitividade e posição no seu território.

3. Apresentação do negócio

3.1. Justificação para a escolha da denominação e forma jurídica adotadas

Com a finalidade de saber qual a denominação que à vista do público-alvo mais se adaptava aos serviços que se pretendem prestar, utilizou-se uma ferramenta da internet, através da página do Facebook, questionando-se aos potenciais clientes qual a melhor denominação para a clínica. Das possibilidades apresentadas, para este trabalho a escolha recaiu sobre “Restart”.

A denominação “Restart” é facilmente identificável com a atividade da clínica. A forma jurídica será Unipessoal, por Quotas devido ao facto de apenas existir um sócio. Esta figura empresarial de sociedade, criada pelo D.L. nº257/96 de 31 de Dezembro, reveste a forma de sociedade unipessoal, que tanto pode englobar uma pessoa singular ou coletiva, que é titular da totalidade do capital social. A estas sociedades aplicam-se as normas relativas às sociedades por quotas, salvo as que pressupõem a pluralidade de sócios. A responsabilidade da sociedade é prestada por um único sócio encontrando-se limitada ao montante do capital social. O capital social não pode ser inferior a 5000€. A denominação deste tipo de sociedades deve ser apresentada com a expressão “sociedade unipessoal” ou simplesmente pela palavra “unipessoal” antes da palavra “Limitada” ou “Lda.”.

No ambiente de trabalho, a diversidade de formação dos colaboradores trará uma maior perceção da forma como a clínica deverá ser administrada. Dado que cada colaborador terá a sua especialidade, torna-se necessário saber a melhor forma de administrar a clínica para que estes tenham as melhores condições de trabalho, bem como ter especial atenção ao atendimento prestado aos clientes.

3.2. Porquê este Negócio

Muitas pessoas necessitam de cuidados de saúde na área da fisioterapia na medida em que as lesões efetuadas não terão sido corrigidas da melhor forma e porque uma lesão mal sarada fará com que passado algum tempo a pessoa sinta necessidade de voltar novamente à recuperação. Assim com a implementação desta clinica o cliente ao ser dirigido pelos nossos técnicos, será acompanhado atenciosa e individualmente, levando assim a uma melhor recuperação, para que no futuro não tenha uma recaída.

Ligada à recuperação temos a manutenção da atividade desportiva daí complementar no mesmo espaço físico um ginásio com vista a obtenção da qualidade de vida dos nossos clientes.

Engloba-se também a área da nutrição, sendo dadas consultadas com um técnico especializado que poderá acompanhar o paciente na sua rotina a nível alimentar para que possa alimentar-se de forma cuidada, a fim de evitar uma carência alimentar.

Será também possível recorrer a um técnico de medicina tradicional chinesa, que poderá realizar vários tratamentos através da acupuntura.

Acrescenta-se a isto o facto de que a vida deve ser aproveitada ao máximo na companhia dos que mais gostamos e que nada faz sentido sem o nosso melhor e bem-estar, quer psicológico e físico daí existir o ginásio equipado com todo o tipo de aparelhos para a prática desportiva.

Acrescenta-se ainda que todos os técnicos especializados envolvidos no tratamento de cada cliente estarão em trabalho de parceria, dando informações aos colegas, para que o tratamento seja numa ótica de otimização de resultados e meios, o melhor e mais apropriado para cada cliente.

3.3. Breve Descrição dos Serviços e Mercados

As atividades desenvolvidas pela empresa enquadrarão várias vertentes, das quais se destacam:

- Atividades de Saúde Humana:
 - Consultas de nutrição;
 - Consultas de ortopedia;
 - Fisioterapia;
 - Consultas de acupuntura;
- Atividades desportivas:
 - Ginásio;

3.4. A missão “Restart”

Proporcionar um bem-estar com vista obtenção dos cuidados de saúde e manutenção da qualidade de vida dos clientes.

Prestar cuidados de saúde articulando com os vários profissionais existentes a custos comportáveis aos clientes, promovendo a continuidade dos serviços prestados e apostando na inovação e motivação dos profissionais.

Para a “Restart, Lda.” o mais importante é que o cliente se sinta em casa e que nos olhe como uma família”. Só assim é possível realizar os nossos desejos enquanto profissionais, na medida que o trabalho desenvolvido terá como especial ênfase uma melhor prestação dos cuidados de saúde.

3.5. Valores

Para desenvolver as nossas atividades, a organização rege-se pelos seguintes valores:

Respeito pelos direitos dos clientes: zelar pelo conforto dos clientes, com particular atenção aos aspetos de higiene.

Qualidade: procurar assegurar a prestação dos melhores serviços em colaboração com as atividades desenvolvidas, tendo em conta o bem-estar físico e psicológico dos clientes.

Competência e inovação: promover a articulação com os nossos colaboradores por forma a disponibilizar o melhor serviço. Disponibilizar periodicamente acesso à formação atualizada aos recursos humanos.

Ética: garantir o cumprimento do código deontológico.

Recursos Humanos: Promover a formação dos nossos colaboradores para termos sempre serviços com qualidade de excelência.

3.6. Visão

Pretende-se uma organização de referência na prestação de cuidados de saúde na área da recuperação e reabilitação motora, bem como promover o processo de modo rápido de forma a garantir a satisfação dos clientes.

Pretende-se também investir continuamente dos recursos Humanos com a finalidade de fornecer serviços com qualidade de excelência e novas terapias.

Será também possível investir em novos tipos de tratamento que garantam a melhoria dos tratamentos administrados. Num processo de constante atualização e modernização de conhecimentos, visto ser importante abrir horizontes por forma a que novos conhecimentos garantam o acesso a todo tipo de clientes.

3.7. Vetores Estratégicos

- **Qualidade:**

Específico:

Promover o bem-estar físico e psicológico dos nossos clientes; Prestar todos os cuidados com a máxima qualidade de modo a garantir o mínimo de reclamações; Rapidez e eficiência no atendimento e tratamento;

Mensurável:

Medir o tempo de espera entre chegada do cliente e o atendimento; Avaliar a natureza da lesão; avaliar a taxa de reclamações apresentadas por escrito; Avaliação do número de falhas ocorridas;

Atingível:

Tornar-se-á atingível se obter todas as certificações que se pretendem adquirir nos prazos necessários e se iniciar a implementação de um sistema de Gestão da Qualidade Total;

Realista:

Atingir a certificação de qualidade pela norma ISO 9001 de 2008;

Temporal:

Tratamento e análise dos resultados trimestralmente, com início em Julho de 2014;

Responsabilidade:

Gabinete de Gestão e restantes colaboradores;

- **Formação:**

Específico:

Promover a formação dos nossos profissionais; Fornecer aos nossos clientes formação de qualidade a nível das regras de alimentação;

Mensurável:

Avaliar o número de profissionais que frequentaram formação ao longo do ano;

Atingível:

Ter todos os nossos colaboradores com a máxima formação para podermos prestar os melhores serviços; Ser referência no tratamento/acompanhamento das lesões, para que os clientes tenham maior bem-estar e qualidade de vida;

Realista:

Se atingir 40 horas de formação a cada colaborador num período de um ano; atingir 98% de ocupação da prestação de formação;

Temporal:

Análise e tratamento da informação de resultados nas áreas dos recursos humanos e prestação de formação bimestral;

Responsabilidade:

Gabinete de Gestão; Diretor Clínico; Restantes Colaboradores;

- **Praticar preços competitivos e maximizar a qualidade:**

Específico:

Maximização das receitas globais; Controlo de Qualidade.

Mensurável:

Taxa de crescimento da receita; Taxa de decréscimo de custo variável.

Atingível:

Praticar preços competitivos com a relação de maximização da qualidade

Realista:

Se atingir um crescimento da receita de 10%; Se atingir um decréscimo de 5% do custo variável;

Temporal:

Controlo e análise dos indicadores trimestrais;

Responsabilidade:

Diretor Administrativo e Financeiro; Restantes Colaboradores;

- **Satisfação dos clientes:**

Específico:

Atingir o grau de satisfação máxima do cliente pelos serviços de 95%;

Mensurável:

Grau de Satisfação dos Clientes; Questionário de Satisfação de Clientes no fim de cada tratamento;

Atingível:

Atingir o grau de satisfação superior a 95%; Ausência de clientes insatisfeitos;

Realista:

Se Atingir 95% do Grau de Satisfação; Apenas 5% de Reclamações;

Temporal:

Tratamento e análise de dados semestralmente;

Responsabilidade:

Direção Administrativa e Financeiro; Restantes colaboradores;

3.8. Localização das instalações

Fig. 1 - A localização da “Restart Lda.” será na Vila da Golegã.



Fonte: wikipedia (2013)

3.9. Descrição do Local

A Golegã situa-se no centro de Portugal, em pleno Ribatejo, junto aos rios Tejo e Almonda. Devido à fertilidade dos solos a presença humana remonta a épocas ancestrais, estando atestada a presença de grupos pré-históricos, e de forma mais vincada no período de ocupação romana. Foi contudo na Idade Média que a Golegã se estabeleceu como lugar habitacional, gerando-se a partir daí o crescimento do lugar. Essa presença humana é verificável através dos vestígios e utensílios encontrados bem como dentes de cavalos e conchas marinhas utilizadas naquela época. A ruínas das moradias encontradas deixam bem assente a presença humana no período romano. A toponímia, o cultivo da laranjeira,

os sistemas de rega bem como o fabrico artesanal de azeite em lagares de tecnologia árabe implementaram a arquitetura da zona.

3.9.1. Um pouco de História

Desde muito cedo a Golegã era um ponto de paragem obrigatória para os caminhantes, uma vez que existia, uma albergaria com serviço de muda de montadas, pertencente a uma mulher da Galiza, sendo a localidade conhecida com “ Venda da Galega”. Por atualização da língua materna terá originado o nome de “Golegã”. Daí que o mais antigo brasão de armas da terra tem representada uma mulher galega que instalou a referida estalagem. Para dar ênfase o nome é possível verificar que a primeira igreja da localidade se chamar ermida de Nossa Senhora da Albergaria.

A fertilidade das terras, a abundância de pastos, a proximidade da Estrada Real e outras vias de comunicação, levaram ao desenvolvimento comercial da região, a que também não terá sido alheia à presença da linha de defesa dos templários, Tejo, Almorol, Tomar e Santarém e a sua Torre de Mensagem instalada na Cardiga (instalada no concelho da Golegã).

No reinado de D. Manuel I a Golegã assumia um protagonismo florescente, sendo o próprio a dar o foral à vila, entregue em Évora no dia 25 de Abril de 1520, como se pode ler nos livros dos Forais Novos da Estremadura.

Em 1573 tem início a atual feira de S. Martinho, hoje também conhecida como Feira Nacional do Cavalo e Feira Internacional do Cavalo Lusitano o mais importante evento equestre nacional e o maior entreposto comercial do puro-sangue lusitano.

Muito antiga a povoação remonta a épocas anteriores à fundação do Reino e o seu crescimento acompanhou o sentido natural do rio Almonda até ao ponto em que durante as inundações fluviais a alverca das moitas transborda juntando-se no Pombalinho. Os recursos agropecuários deste região são riquíssimos pela alta fertilidade das terras, onde também a pesca foi motivo para o nascimento de núcleos de população piscatória que veio de Vieira de Leiria.

Atualmente a vila é visitada diariamente devido às infraestruturas existentes bem como aquelas que estão a surgir. Temos o exemplo do museu estudo Carlos Relvas reconstruído no ano de 2003 que sofreu um projeto de reabilitação e restauro, mantendo-se a sua traça original como monumento ímpar de um período heroico da história da fotografia. Mais recente existe a construção do Centro de Alto Rendimentos de Desportos Equestres – Hippos. Inaugurado em Maio de 2013 durante a Expo égua o Centro de Alto Rendimentos de Desportos Equestres representou um investimento total de 3.2 milhões de euros, constituído por um recinto adaptado às exigências de todas as disciplinas equestres onde os atletas que participam em competições internacionais podem ir treinar.

3.10. Razões para a escolha da localidade

Verifica-se que a Golegã é um concelho em franco desenvolvimento e que apresenta excelentes condições para a implementação da empresa. Devido à sua população ativa e bastante diversificada este tipo de negócios terão um sucesso quase garantido uma vez que também se verifica inexistência de infraestrutura adequadas para satisfazer as necessidades crescentes da população. Importa referir que devido à sua ligação às atividades equestres este tipo de negócios pode se tornar um importante ponto de referência no tipo de tratamentos administrados.

A conhecida Hipoterapia vem apresentando-se como um método terapêutico e educacional que utiliza os andamentos a cavalo, com o objetivo de desenvolvimento físico/motor e psicossocial, sendo recurso para indivíduos com necessidades especiais nas mais diversas patologias. É reconhecida pelos benefícios a nível do sistema psicomotor, nomeadamente controlo de movimentos, consciência de espaço, de tempo entre outras diversas habilidades. Pode ser facilmente praticada ao ar livre bem como em recintos fechados.

4. Enquadramento do Sector

4.1. Introdução

Neste capítulo serão abordadas as características principais deste tipo de sector em que o projeto se encontra. Serão apresentados, uma breve evolução histórica, os problemas inerentes, o enquadramento no negócio e as vantagens competitivas da empresa. Esta ultima característica será o ponto de partida para o capítulo seguinte por relatar os serviços existentes e quais as vantagens praticadas pela empresa face às já existentes.

4.2. Evolução Histórica e Previsional do Sector

Williams (1986) referiu que o termo Physiotherapy surgiu pela primeira vez no British Medical Journal em 1905, por forma a divulgar o 1º Congresso Internacional de Fisioterapia que ocorreu em Liège de 13 a 15 de Agosto de 1905. Granger (1976) considerava até que a Fisioterapia é praticada desde o começo do mundo, envolvendo meios terapêuticos como a massagem e o exercício. De acordo com Coutinho (1998) a Fisioterapia é considerado um recurso que deve fazer parte de qualquer sistema de saúde, abrangendo utentes ou clientes conduzindo por princípios éticos e deontológicos próprios.

A Fisioterapia em Portugal começou a surgir em meados do século XX, numa altura em que os profissionais não médicos desempenhavam funções de Fisioterapia. Publicada em Diário da República de 21 de Dezembro de 1999 surge a definição oficial de Fisioterapia, representada no Decreto-lei nº/99. Em Portugal os Fisioterapeutas estão representados pela Associação Portuguesa de Fisioterapeutas- APF, fundada em 12 de Novembro de 1960.

Através das suas publicações a APF também tem como principal objetivo a função de consultoria e aconselhamento relativamente à formação dos fisioterapeutas.

A organização Mundial de Saúde (OMS) define reabilitação como, “ o uso de todos os meios necessários para reduzir o impacto da condições incapacitante e permitir aos indivíduos incapacitados a obtenção de uma completa integração”. Esta especialidade é responsável pela prevenção, diagnóstico, tratamento e organização do programa de reabilitação de indivíduos com patologias médicas incapacitantes e com mobilidades reduzidas em todos os grupos etários.

O processo de aprendizagem é considerado com essencial para os profissionais. Assumindo-se como professores esta aprendizagem assume um papel fundamental quando se trata de indivíduos com necessidades muito especiais. Os especialistas têm de conhecer os princípios da adaptação e plasticidade e compreender os fundamentos teóricos dos princípios do ensino e aprendizagem. Na sua complexidade a MFR (Medicina Física de Reabilitação) tem como principal objetivo reduzir a incapacidade provocada pela doença, e quando possível prevenir as complicações, melhorar a funcionalidade e atividade. Os profissionais que trabalham em estreita colaboração com equipas heterogéneas proporcionam uma reabilitação de forma organizada, relacionada aos objetivos e centrada no doente. Estes especialistas trabalham em estreita associação com outras especialidades médicas.

De um modo geral pode-se caracterizar o âmbito de atuação dos profissionais tendo por base a cultura e o ambiente socio-económico. Estes são responsáveis pela promoção da saúde e prevenção da doença, prestação de cuidados diretos, prevenção de incapacidades e deformidades, educação e ensino de pessoas com deficiência no sentido de promover a sua auto-estima, educação e formação de outros agentes para transferência de competências e consultoria, aconselhamento, apoio e supervisão de outros cuidados de saúde pessoal.

4.3. Problemas do Sector

Tendo em consideração a área da Medicina Física e Reabilitação vários estudos apontam para algumas fragilidades características deste sistema, dentre muitos destaca-se um relatório elaborado pela Entidade Reguladora da Saúde, – caracterização do acesso dos utentes a serviços de Medicina Física e de Reabilitação- MFR, Abril 2008.

De facto verifica-se que a disponibilidade de serviços de Medicina Física e de Reabilitação é bastante inferior ao da generalidade dos outros cuidados de saúde. A disponibilidade de serviços não está ajustada às necessidades da população, como é o caso das zonas onde a densidade populacional é menor, que normalmente são zonas onde a população tem que percorrer uma distância maior, e onde também se verifica uma diversidade maior. Temos verificado também que em zonas onde existe uma maior necessidade de serviços devido ao tipo de população, geralmente de terceira idade, com maior índice de prevalência de doenças cerebrovasculares, são nelas que não ocorre a disponibilidade de serviços de MFR. Nesse caso verifica-se que existe uma maior disponibilidade de serviços ligados à prática desportiva.

É referido também, que existem zonas onde era possível abrir um serviço de MFR, possivelmente dando especial atenção aos possíveis interessados em adquirir um serviço deste tipo.

Mas por outro lado devido à conjuntura e à falta de incentivos é provável que se criem barreiras à expansão em zonas de menor disponibilidade de serviços.

Por fim importa referir que está regulamentada a implementação de unidades privadas de MFR, o que de uma forma geral contribuirá para o aumento significativo do número da população que poderá obter este tipo de reabilitação sem necessidade de percorrer uma maior distância. Este tipo de estabelecimentos pode funcionar apenas com pessoal técnico rigorosamente necessário. Estas unidades privadas abrangem também cuidados ao domicílio o que contribuirá ainda para melhorar as estatísticas de cobertura da rede de MFR às populações mais necessitadas.

4.4. Enquadramento do Negócio no Sector

Atendendo a que o negócio será implementado numa localidade onde se verifica uma maior diversidade de população, jovem e terceira idade, importa referir que este tipo de negócio pode facilmente ser prestado em qualquer faixa etária.

Assim este tipo de estabelecimento será bastante útil nos dias de hoje, uma vez que pretende disponibilizar uma vasta quantidade de serviços com qualidade, que não estão disponíveis na população residente bem como aquela que tenha interesse por este tipo de serviços.

No decorrer da atividade dos profissionais será necessário averiguar se estão a ser alcançadas as necessidades da população abrangida pelos serviços através de inquéritos aos utentes.

4.5. Vantagens Competitivas da Empresa face ao Sector

Entende-se que este tipo de estabelecimento dispõem de vantagens competitivas face as restantes organizações do mesmo ramo de atividade na medida que propõe proporcionar aos seus utentes:

- Cuidados de saúde de Medicina Física e Reabilitação;
- Ginásio com colaboradores credenciados para acompanhar a atividade do cliente;
- Qualidade de excelência no tratamento, fomentado a necessidade da continuação do tratamento até a recuperação parcial ou final;
- Promoção do desporto;
- Promoção da saúde e bem-estar físico;
- Localização estratégica de forma a poder abranger um grande número de população;
- Devido à sua localização estratégica o acesso a um hospital será facilitado em caso de emergência.

De um modo geral este estabelecimento fará com que a população abrangida se sinta confortável nas nossas mãos, devido à atenção prestada, bem como aos tipos de tratamento disponibilizados.

A qualidade será levada em consideração para que sejam alcançados todos os objetivos propostos.

4.6. Síntese

Em suma este projeto encontra-se em vantagem face às restantes empresas já existentes deste sector, por apresentar serviços com qualidade e que no mesmo espaço físico apresentar todos os meios e técnicos necessários para o tratamento das várias lesões.

Uma das lacunas deste tipo de empresas é o facto de que os serviços prestados apenas podem ser por pessoal bastante qualificado. O que a nível económico leva este tipo de empresas a utilizar uma gestão muito rigorosa. Por outro lado a falta de procura dos serviços pode levar à extinção dos mesmos.

5. Serviços

5.1. Descrição dos Serviços

Fisioterapia – Neste área específica pretende-se que existam profissionais, respeitando o seu código deontológico, que consigam obter nos seus pacientes melhorias significativas ao nível da capacidade motora. Inerente à recuperação está o facto de que a lesão seja tratada de forma irreversível, ou seja que não deixe sequelas ao paciente.

Ginásio – respeitando o ambiente onde está inserido neste espaço pretende-se prestar a melhor assistência nos treinos dos que queiram frequentar este espaço. Assim é importante que existam todos os equipamentos necessários à prática desportiva em ambiente fechado e controlado. Serão também dadas aulas de bicicleta, step, trampolim, RPM, entre outras.

Consultas médicas – garantindo o respeito dos vários elementos, através de uma equipa multidisciplinar, pretende-se prestar aos nossos pacientes o melhor tratamento. Neste caso, só é possível com vários especialistas, como é o caso de um nutricionista e ortopedista.

5.2. Vantagens dos Serviços

Relativamente à fisioterapia pretende-se ter um serviço de excelência, numa procura contínua dos melhores tratamentos para que os nossos pacientes recorram aos nossos serviços para outros tipos de lesão. Importa realçar que é importante transmitir ao paciente que as lesões podem ser atenuadas ou até mesmo tratadas sem causar grande sofrimento.

No ginásio com a ajuda dos instrutores será importante para transmitir a forma mais eficaz de realizar determinado exercício. Por vezes as lesões ocorrem quando não se faz

corretamente um exercício. Por vezes não se dá demasiada importância a uma pequena dor, mas de facto desta pode surgir uma lesão mais grave. Também uma das tarefas dos instrutores é a criação de planos de treino consoante a vontade da pessoa, que pode ir desde o ganho de massa muscular, passando pela perda de peso ou até mesmo de resistência muscular.

As consultas médicas visam essencialmente o acompanhamento do paciente no seu treino, bem como para avaliar o seu estado por um especialista, garantindo também que se está a tratar o tecido afetado da forma mais correta.

5.3. Tecnologias a Adotar

A tecnologia de ponta a utilizar no “Restart” fornece uma mais-valia na prestação dos serviços.

A implementação de um sistema informático de modo a que todos os profissionais possam ver as fichas dos pacientes bem como o tratamento a ser utilizado.

Será utilizado um sistema biométrico de forma a dar entrada e saída dos colaboradores. As salas, receção e ginásio serão todos equipados com ar condicionado, bem como um sistema de luz elétrica e natural de forma a evitar desperdícios energéticos, elevando o edifício a “amigo do ambiente”. Importa referir que nesta eficiência energética serão utilizadas lâmpadas led de forma a não prejudicar o meio ambiente, assim como a obter uma redução na fatura da luz no final do mês. Os instrutores, médicos e fisioterapeutas terão um “Tablet” para que possam introduzir dados na ficha do paciente na hora, estando assim sempre atualizada. Existirá televisão na sala de espera e no ginásio para minimizar a sensação de espera enquanto aguardam pela consulta ou fazem exercícios. Existirá também uma máquina de bebidas e comidas incluindo uma máquina de café. Camaras de vigilância e alarme para caso exista alguma tentativa de assalto. Por fim e de modo a agilizar os pagamentos das consultas e mensalidades existirá um multibanco- TPA.

5.4. Desenvolvimento previsível dos serviços

Ao estudar o mercado, hoje em dia, é possível constatar que os nossos serviços estão em falta, uma vez que existem vários profissionais que trabalham em conjunto. Assim justifica-se diariamente um enorme crescimento de empresas que prestam este tipo de serviços.

No caso da fisioterapia terá de haver um acompanhamento dos métodos a adotar bem como instrumentos a utilizar, como os ultra-sons, aparelho de choques, entre outros. Existirá também necessidade de introduzir novas terapias de medicina alternativa, nomeadamente um técnico especializado na medicina tradicional chinesa. Neste método a acupuntura está muito ligada ao tratamento de vários sintomas, como entorses ou até mesmo para tratar vícios como o tabagismo.

No ginásio serão instaladas algumas televisões para que os nossos clientes possam ver os seus programas preferidos enquanto praticam desporto. Para aqueles que frequentem as aulas será dada uma explicação dia-a-dia para que se sintam informados da seção.

Nas consultas médicas será dada especial atenção ao tempo de espera para que os pacientes não aguardem muito tempo pela consulta, evitando assim reclamações.

6. Prestação de Serviços

6.1. Fornecedores de matérias primas e componentes, mercadorias e FSE(s)

Os FSE(s) – Fornecimentos e Serviços Externos são serviços prestados por entidades externas à empresa no âmbito da sua atividade normal, como exemplo temos a energia, combustíveis, águas, seguros, comunicação, entre outros. Os FSE(s) são divididos em duas categorias principais, os estruturais e os que são função da atividade da empresa. Os primeiros são conhecidos como custos fixos pois não dependem diretamente da atividade da empresa e os que são função da atividade da empresa chamados de custos variáveis que já dependem da atividade da empresa.

Neste contexto, serão diversos os fornecedores de matérias para a empresa, dentro os quais se destacam:

- IKEA- Portugal, Moveis e Decoração;
- Staples Office Center – Material de escritório;
- Sport Zone;
- Mundinter;
- Decatlon;
- HR;
- Worten.

As organizações acima descritas são consideradas as que oferecem as melhores condições para fornecer material apropriado à “Restart”, oferecendo a melhor relação qualidade-preço.

6.2. Política de aprovisionamento

A política de aprovisionamento adequada à empresa estará dividida em dois vetores que consideramos essenciais para uma boa prática de gestão. Para a armazenagem de materiais de consumo corrente, utilizar-se-á o sistema de aprovisionamento de tempo fixo e quantidade variável, ou seja, o consumo poderá ser variável e a requisição dos fornecedores será fixa. Deste modo pretende-se diminuir os custos de encomenda e controlar os custos de armazenagem reconhecendo assim uma Quantidade Económica de Encomenda (QEE). Para a adoção desta política torna-se necessário a existência de poucos fornecedores desde que possuam Certificado de Qualidade, essencialmente ao utilizar este tipo de gestão será mais fácil negociar o preço dos produtos em questão. Para a armazenagem de material de venda e consumo esporádico, irá ser utilizado o sistema de aprovisionamento denominado à consignação, onde através deste método se pretende evitar stock que posteriormente não se venda, eliminando assim custos e permitindo reter mais meios libertos. Para equipamento de utilização diária e que necessitam de produtos de ao longo da sua utilização da sua utilização diária, como exemplo detergentes para chão, vidros e equipamentos diversos, pretende recorrer-se ao regime de comodato. Relativamente à consignação, esta política corresponde à cedência de um espaço físico do armazém ao fornecedor, onde a reposição é da inteira responsabilidade do mesmo e o seu pagamento será feito de acordo com o material consumido. Sobre método de comodato este consiste em ter um equipamento que será utilizados com os produtos do fornecedor sem qualquer custo para o cliente, no fim caso o cliente não necessite ou não queira mais os produtos do fornecedor este, o equipamento, volta para o fornecedor. A adoção das políticas acima descritas são as alternativas mais vantajosas, devido ao fato de nos encontrarmos na fase inicial da atividade da empresa. No entanto, não se pode pôr de parte a boa prática do processo negocial com os fornecedores com a finalidade da melhor situação para a empresa.

6.3. Política de manutenção

A manutenção compreende um conjunto de ações que permitem manter ou estabelecer um bem num determinado estado específico, com a finalidade de assegurar um determinado serviço da forma mais económica possível, esta deve pois estar devidamente integrada no Plano Estratégico da Organização. Os objetivos do plano estratégico deverão estar enquadrados nos objetivos de carácter mais geral, definidos para toda a organização, bem como em sintonia com os objetivos das prestações de serviços.

Os recursos da nossa organização que condicionam a estratégia da manutenção são: sistema de informação de manutenção, pessoal, quantidade, qualificação e formação continua, armazenagem (gestão de stocks) e equipamentos.

6.4. Política de Controlo da Qualidade

A empresa tem por objetivo proporcionar aos seus clientes a melhor qualidade procurando assegurar a sustentabilidade económica, social e ambiental, visando a qualidade de excelência na prestação de serviços. Neste sentido pretende-se que a organização defina a seguinte Política de Qualidade:

- Assegurar que todos os seus colaboradores se encontrem informados e motivados quanto à Política de Qualidade e participem na sua implementação;
- Promover o desenvolvimento contínuo dos colaboradores proporcionando-lhes a necessária formação, meios e responsabilidade, para que executem as suas funções de acordo com o padrão de desempenho definido;
- Estar atenta às exigências do mercado no que respeita às expectativas dos seus clientes, à identificação de novas áreas de negócio e à atualização tecnológica permanente;
- Observar os princípios gerais da prevenção da segurança, no sentido de promover um ambiente do trabalho seguro e saudável para os seus colaboradores;

- Cumprir os requisitos legais e normativos em termos de Qualidade, Segurança, Higiene e Saúde, como forma de garantir as melhores condições para a prestação dos seus serviços;
- Garantir o cumprimento do sistema de gestão implementado, tendo como objetivo a melhoria contínua de eficácia e da adequação dos serviços que presta;
- Adoção de um modelo de informação de gestão e controlo orçamental simples, moderno, oportuno e descentralizado;
- Salvaguarda da igualdade, transparência e confidencialidade;
- Pretende-se a certificação da norma NP EN ISO 9001:2008 visando a qualidade de excelência, reunindo-se desta forma esforços para atingir as medidas acima descritas, bem como na avaliação de fornecedores na análise das reclamações dos clientes, na implementação de medidas corretivas e na avaliação de desempenho dos colaboradores.

6.5. Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho

O cumprimento das regras de saúde, higiene e segurança são parte fundamental das condições de trabalho de uma instituição para se atingir a necessária qualidade de vida, quer pessoal quer profissionalmente.

As atividades de saúde, higiene e segurança no trabalho visam a prevenção de riscos profissionais e a promoção da saúde do trabalhador e aplicam-se a nível individual e coletivo. Para que tal seja atingido são desenvolvidas várias atividades:

- Fornecer informação técnica na fase de projeto e execução, sobre as medidas de prevenção relativas às instalações, equipamentos e processos de trabalho;
- Identificar e avaliar os riscos para a segurança e saúde nos locais de trabalho e controlar periodicamente os mesmos;
- Planear a prevenção integrando, a todos os níveis e em todas as atividades, a avaliação de riscos e as respetivas medidas de prevenção;

- Informar e formar sobre os riscos para a segurança e saúde, bem como sobre medidas de prevenção e proteção existentes;
- Organizar meios destinados à prevenção e proteção coletiva e individual, coordenando medidas a adotar em caso de perigo grave e iminente;
- Definir e afixar sinalização de segurança nos locais de trabalho;
- Analisar os acidentes de trabalho e as doenças profissionais;
- Recolher e organizar os elementos estatísticos relativos à segurança e saúde no trabalho;
- Coordenar inspeções internas, para assegurar a monitorização da segurança das instalações para todos os seus ocupantes.
- Definir e afixar sinalização de segurança nos locais de trabalho;
- Analisar os acidentes de trabalho e as doenças profissionais;
- Recolher e organizar os elementos estatísticos relativos à segurança e saúde no trabalho;
- Coordenar inspeções internas, para assegurar a monitorização da segurança das instalações para todos os seus ocupantes.

As atividades de Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho constituem, ao nível da organização um elemento determinante da prevenção de riscos profissionais e da promoção e vigilância da saúde dos trabalhadores. Deste modo pretende-se promover a segurança no trabalho sendo esta uma preocupação constante, isto é, "trabalhar bem deve ser sempre trabalhar seguro". Não devem ser os acidentes de trabalho e as doenças profissionais a determinar a tomada de medidas de segurança, mas sim as segundas já estabelecidas, sempre numa perspetiva de prevenção.

A Higiene também é uma preocupação da empresa, por isso, procuram minimizar-se os riscos ambientais (como por exemplo: ruído, vibrações, radiações, calor, poeiras) de forma a tornar seguras as condições de trabalho.

Da mesma forma, pretende proteger-se a saúde dos colaboradores através da vigilância médica e do controlo dos elementos físicos, psicológicos ou mentais. Cientes

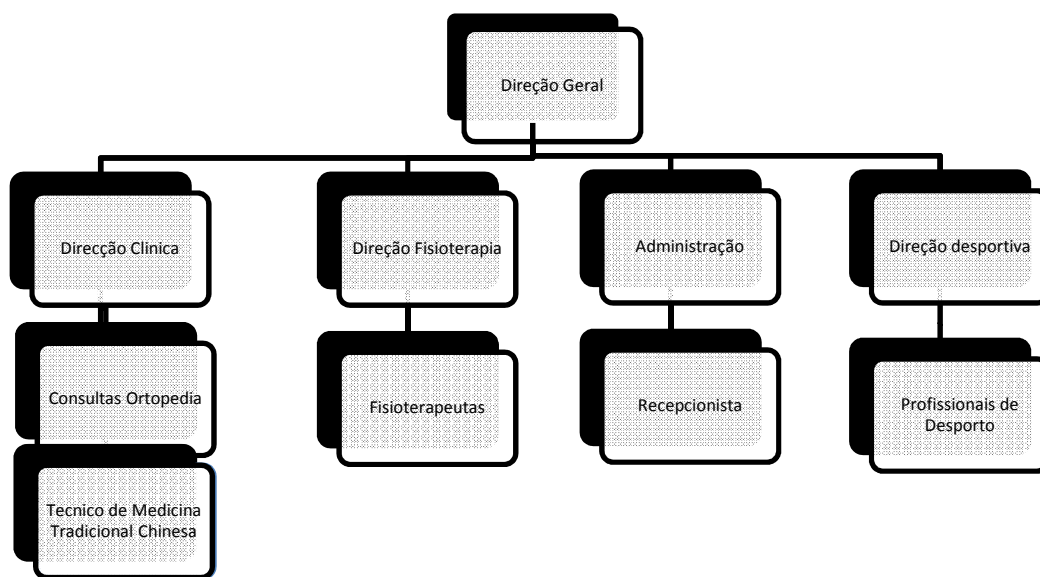
que o aumento da segurança e a diminuição das doenças profissionais na empresa se traduz em ganhos de produtividade, de qualidade, de imagem e de competitividade, adotar-se-á uma política de prevenção e controlo dos riscos das operações, riscos esses capazes de afetar a segurança, a saúde e o bem-estar dos trabalhadores.

7. Organização e Gestão

7.1. Organigrama

Apresenta-se de seguida o organigrama da “Restart Lda.

Fig.2 Organigrama “Restart Lda.”.



Fonte: elaboração própria.

O tipo de decisão será tomada em escada uma vez que cada profissional será gerido pelo seu superior hierárquico.

7.2. Processo de decisão

Os processos de decisão são necessários no exercício das atividades, dos quais resulta a alocação de recursos. A competência da decisão principal será tomada pelo Diretor-geral visto ser o próprio que toma o parecer final, embora para cada unidade departamental será nomeado um diretor, como é o caso do gabinete de consultas médicas e acupuntura gerida pelo diretor clínico. O responsável pela da fisioterapia e ginásio será o diretor desportivo, alguém que seja licenciado em desporto ou gestão de desporto. Por

último e bastante importante a Direção Administrativa e Financeira será gerida pelo Diretor-geral. A direção administrativa e financeira tem o poder de decisão sobre a assistência técnica informática e de manutenção do equipamento, contabilidade e consultoria e serviço de limpeza. Sobre o Diretor-geral recaem as áreas de Gestão, qualidade, recursos humanos, serviços *outsourcing*, aprovisionamento bem como, já referido em cima a decisão final nos processos chave da empresa.

7.3. Sistemas e Tecnologias de Informação

A “Restart, Lda” pretende recorrer através de *outsourcing* ao serviço de limpeza, na medida que devido ao espaço existente será vantajoso para a empresa recorrer a este tipo de serviços.

Relativamente ao *software* utilizado será implementado o que melhor se adapta as exigências deste tipo de organização. Será levado em conta o que seja de fácil acesso e que transmita resultados rápidos de fácil visualização. A utilização deste tipo de *software* permitirá um ajuste mais profundo às necessidades da empresa, combatendo as práticas mais demoradas, pouca fiabilidade de utilização e proporcionar uma enorme capacidade de manuseamento por parte de todos os colaboradores. A permanente evolução e atualização do *software* permitirá o ajuste necessário verificado com a plenitude do funcionamento da organização e com a facilidade de interação via internet permitirão a resolução de problemas inesperados.

7.4. Organização contabilística

A contabilidade da empresa será efetuada por uma empresa externa de modo a que os nossos colaboradores não estejam focados numa só área. Deste modo pretende-se que exista uma interligação de confiança entre a empresa e a empresa que realiza a contabilidade.

Aproveitando a aprendizagem já adquirida pela empresa que realiza a contabilidade, pretende-se que realizem reuniões assim que surjam algumas dúvidas nos processos contabilísticos. Deste modo pretende-se garantir o desenvolvimento da sua atividade à luz do Sistema de Normalização Contabilística (SNC).

7.5. Planeamento e Controlo de Gestão

A empresa terá atividades subcontratadas, sobre estas a organização assegura o controlo sobre os processos, de acordo com o sistema de Gestão da Qualidade. Desejando a Qualidade de excelência todas as áreas da organização terão que se encontrar em perfeita conformidade. Assim um contrato eficaz contribuirá para que se obtenham os melhores resultados relativamente aos recursos financeiros, físicos e humanos, englobando essencialmente o sentido confiança e coesão nos colaboradores.

O planeamento e Controlo de Gestão por meio de estabelecimento de normas e a sua monitorização através da contabilidade analítica, facultando dados importantes através da imputação de custos que levam à tomada de decisões sistemáticas com vista à prossecução dos objetivos. Por fim será implementado o instrumento de gestão orientado para a estratégia, o Balance ScoreCard, visto que o mesmo permite a avaliação global do desempenho organizacional, a integração de objetivos de curto e longo prazo, de indicadores financeiros e ainda de uma optica interna e externa da organização.

7.6. Certificação a obter

Na promoção da qualidade de excelência, prevê-se obter a certificação da norma NP EN ISSO 9001:2008, de forma a assegurar a construção, manutenção e monitorização do Sistema de Gestão da Qualidade regido pela referida norma.

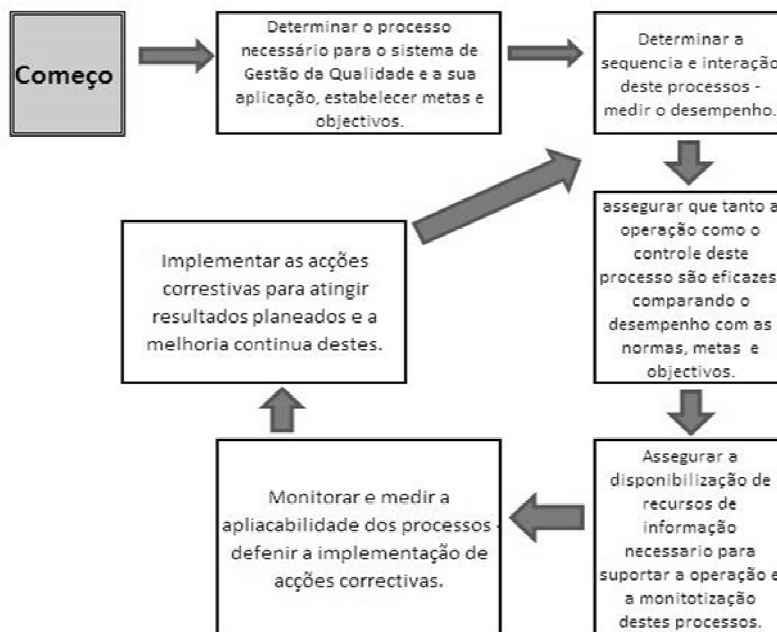
Sendo o ambiente uma preocupação cívica, tal como a responsabilidade social, a nossa organização demonstra o seu compromisso com as mesmas, por isso pretende-se a

certificação pelas normas NP ISSO 14001:2008 e NP 444:2008 respetivamente, reforçando assim a imagem institucional e acompanhado a constante evolução do mercado.

A formação dos nossos colaboradores é uma preocupação da nossa organização visto que se pretende que estes estejam sempre atualizados. Assim será necessária a certificação pela norma NP ISSO 100002:2007 que visa a melhoria contínua do processo de tratamento de reclamações.

A satisfação dos clientes é uma prioridade da empresa, como tal pretende-se a certificações da norma MP ISSO 10002:2007 que visa a melhoria contínua do processo de tratamento de reclamações.

Fig.3 representa o esquema de melhoria contínua da qualidade.



Fonte: Elaboração própria.

8. Recursos Humanos

Neste capítulo pretende dar-se a conhecer quais os recursos humanos afetos a cada especialidade. Muito resumidamente será ilustrada a atividade principal de cada especialidade.

Os recursos humanos serão compreendidos entre médicos, como o caso de um ortopedista e uma nutricionista, dois fisioterapeutas, dois professores licenciados em desporto, um rececionista e um elemento licenciado em gestão, ver quadro 1.

Relativamente à contabilidade e limpeza será através de outsourcing, uma vez que se trata de uma empresa pequena daí não se justificar um elevado número de colaboradores.

Quadro 1 - habilitações académicas:

Habilitações Académicas	Quantidade
Médicos	2
Fisioterapeutas	2
Licenciados em Desporto	2
Rececionista	1
Gestor	1
Técnico de Medicina tradicional Chinesa	1

Fonte: Elaboração própria.

8.1 Análise da adequação do Perfil às Funções

Gestor:

Compete ao Gestor coordenar, planear e administrar as atividades desenvolvidas pela organização. É responsável pelos resultados obtidos tendo em conta as políticas instituídas, promovendo a utilização racional e eficaz dos recursos existentes, assegurando a colaboração com todos os serviços, tendo em conta o bem-estar físico e psíquico dos colaboradores, como também sendo responsável pela sensibilização dos colaboradores relativamente às práticas utilizadas e também pela formação dos mesmos para atualização de conhecimentos.

Medico Ortopedista:

Esta é uma especialidade médica que através de métodos clínicos, físicos e cirúrgicos será capaz de tratar e corrigir enfermidade, lesões e deformidade ósseas, dos músculos, dos tendões, articulações e ligamentos e praticamente todos os elementos do aparelho locomotor e estruturas associadas. Importa referir que o Ortopedista pode trabalhar num ambiente público ou privado devido à sua autonomia profissional.

Nutricionista:

Elabora regimes alimentares e dá pareceres técnicos relativos à distribuição e conservação dos alimentos de forma a responder às necessidades nutritivas dos clientes, aconselhando um regime alimentar específico. Elabora ementas standardizadas de forma a obter o equilíbrio dos diferentes componentes alimentares, a salubridade e a higienização dos alimentos; elabora ementas especiais para os clientes portadores de deficiências que estão num regime particular tendo em conta a prescrição do médico, bem como a clientes com intolerâncias alimentares. Procede à inspeção da alimentação para as verificações as suas características organolépticas; verifica a boa execução das prescrições; participa na elaboração de cadernos de encargos e em condições de produtos alimentares; na organização e administração dos serviços e na formação do pessoal; no desenvolvimento de programas educativos.

Fisioterapeuta:

A atividade principal do fisioterapeuta caracteriza-se por avaliar as lesões de um paciente e administrar um tratamento mais adequado possível utilizando meios físicos, como exercícios de um determinado musculo, para recuperar um ou mais movimentos. Entre os tratamentos administrados evidenciam-se:

- Tratamentos de deformidades na coluna ou problemas de postura;
- Recuperar pacientes que foram vítimas de acidente vascular cerebral (AVC);
- Manter nas pessoas idosas um boa postura e coordenação motora e a musculatura rígida;
- Utilização de técnicas como a eletroterapia, termoterapia e estimulação da circulação e movimentos dos pacientes com fraturas, luxações, entorses e traumas musculares.

Professores de Desporto:

Pretende-se que os profissionais de Desporto sejam capazes de resolver problemas no âmbito desportivo e da atividade física, ser capaz de comunicar informação, ideias, problemas e soluções para desportistas amadores como profissionais. Compreender a necessidade de abordar estudos, investigações e profissões do desporto. Por fim, ser capaz de compreender a consciência crítica de questões morais, éticas, estéticas, ecológicas e legais.

Rececionistas:

Atender os clientes, quer pelo telefone como presencialmente ou através do e-mail, dar informações sobre os serviços que a entidade patronal apresenta; marcar/desmarcar consultas; encaminhar os clientes para as secções, às quais se deslocam. Informar os profissionais das consultas, dos clientes a acompanhar, bem como os fornecedores ao gestor; fazer a receção das encomendas e confirmação das mesmas.

Técnico de Medicina Tradicional Chinesa:

A medicina tradicional chinesa – MTC, utiliza a fitoterapia e outros medicamentos como o ultimo recurso para combater os problemas de saúde. Segundo a crença básica, o corpo humano tem um sistema muito sofisticado para localizar as doenças e direcionar

energia e recursos para curar os problemas por si mesmo. Desse modo a MTC tem como objetivo reunir esforços para auxiliar as funções de auto cura do corpo humano, sem interferir.

Atualmente a MTC incorpora técnicas e teorias de medicina ocidental como o caso de exames sem ser por método invasivo.

8.2. Planeamento e Gestão da Formação.

No decorrer da atividade da “Restart, Lda” será imprescindível o investimento na formação, resultante da ideia de que a manutenção ou potenciação da posição estratégica decorre, em parte do desenvolvimento dos colaboradores e da construção de atitudes face à organização. Desse modo assume-se que a formação e o desenvolvimento do conhecimento dos colaboradores será considerada como um investimento. Desse modo, será utilizado o ciclo PDCA para melhorar o desempenho dos colaboradores, fig.4 Ciclo PDCA.

Fig.4- Ciclo PDCA.



Fonte: Elaboração própria.

Plan – Planear

Definir o que se quer, planear o que será feito, estabelecer metas e definir os métodos que permitirão atingir as metas propostas. No caso de desenvolvimentos de um Sistema de Informação esta atividade pode corresponder ao planeamento do Sistema.

Do – Executar

Tomar iniciativa, educar, treinar, implementar, executar o planeamento conforme as metas e métodos definidos. No caso de desenvolvimento de um Sistema de Informação esta atividade pode corresponder ao desenvolvimento e uso do Sistema.

Check – Verificar

Verificar os resultados que estão a ser obtidos, verificar continuamente os trabalhos para ver se estão a ser executados conforme planeado. No caso do desenvolvimento de um Sistema de Informação esta atividade pode corresponder aos testes, análises das informações geradas e avaliação da qualidade do sistema.

Act – Agir

Fazer correções de rotas se for necessário, tomar ações corretivas ou de melhoria, caso tenha sido constatada na fase anterior a necessidade de corrigir ou melhorar processos. No caso do desenvolvimento de um Sistema de Informação, esta atividade pode corresponder aos ajustes, implementações e continuidade do sistema.

Tendo em vista as melhores praticas a “ Restart, Lda” irá recorrer a:

- Check-list comportamental;
- Questionário aos clientes;
- Questionário aos colaboradores;
- Entrevista aos colaboradores de modo a recolher informação do desempenho dos mesmo e detetar necessidades de formação.

Relativamente à formação dos colaboradores da “Restart, Lda” será através de *outsourcing* de forma a rentabilizar o processo.

8.3. Carreiras Profissionais

A “Restar” apresenta as seguintes carreiras profissionais:

- Gestor – Diretor-geral;
- Médicos;
- Licenciados em Desporto;
- Rececionistas;
- Fisioterapeutas;
- Técnico de Medicina Tradicional Chinesa.

O necessário para progredir entre os níveis, em cada ano:

- Avaliação de desempenho;
- Formação específica.

8.4. Políticas de motivação

Sem a participação de todos os colaboradores na obtenção sistemática dos objetivos organizacionais, torna-se bastante difícil a construção e consolidação da cultura organizacional. Assim, lidar com as pessoas que compõem a organização é uma tarefa árdua, nomeadamente mantê-las motivadas. Dessa forma existe a necessidade de que a organização tenha colaboradores qualificados, motivados e competentes que contribuam para o sucesso e concretização dos objetivos delimitados.

A “Restart, Lda” irá desenvolver as seguintes políticas de motivação:

- Procurar desenvolver uma gestão partilhada de forma a fazer convergir os objetivos individuais com os objetivos organizacionais;

- Envolver os colaboradores na vida da organização, para que possuam o espírito de equipa;
- Eleger como um valor fundamental da organização a participação efetiva dos colaboradores;
- No processo de tomada de decisão a todos os níveis: operacional, tático e estratégico, ter em consideração a opinião dos colaboradores;
- Prática de uma política de incentivos que fomente a produtividade e a satisfação dos colaboradores, de forma a premiar o bom desempenho;
- Definir um bom sistema de compensações de forma a manter ou alcançar um estado de equidade interna, externa e individual, reforçando positivamente os bons comportamentos e negativamente os comportamentos indesejados;
- Apresentar uma boa gestão de remunerações pois os salários e os incentivos constituem um elemento fundamental para a gestão do comportamento organizacional, nomeadamente na manutenção da satisfação e motivação individual;
- Planear, desenvolver e promover ações de formação contínua, dentro e fora da organização para que todos os colaboradores possam manter, atualizar e melhorar os seus conhecimentos, de forma a contribuir diariamente para a melhoria dos serviços prestados;
- Incutir em todos os colaboradores a importância da qualidade dos serviços prestados de forma a garantir a satisfação total dos clientes;

9. Estratégia de Marketing

9.1. Segmentação do Mercado e Descrição da Procura (Clientes)

De um modo geral a “Restart, Lda” pretende dar resposta às necessidades de tratamentos ao nível físico sentidas pelos nossos clientes. Assim poderá ser considerada a fisioterapia como a atividade principal da empresa. Pretende-se dar um acompanhamento total ao tratamento dos tecidos afetados proporcionando aos nossos clientes um conforto e segurança de excelência.

Também, e caso o cliente pretenda, serão dadas aulas de treino muscular ou simplesmente a manutenção física no nosso ginásio. Contudo é importante referir que uma boa alimentação e exercício físico previnem lesões futuras, daí serem informados da importância da prática desportiva. Com a ajuda de todos os profissionais pretendemos mostrar que a prática desportiva trará benefícios para a vida de todos nós.

Na descrição da procura, pode referir-se que a escolha da localização se foca em vários critérios, como o da taxa de população idosa, número de jovens, e espaços públicos onde será possível realizar atividades desportivas. Serão oferecidos os melhores serviços com a qualidade total, para que no fim todos os clientes saem satisfeitos com os nossos serviços.

9.2. Tendências do Mercado

Nos dias que correm é muito frequente aparecerem jovem e adultos com lesões que não foram tratadas em tempo oportuno e que trazem malefícios diários. É recorrente verem-se pessoas que em certas épocas do tempo, como no Inverno ou com a mudança do tempo sentem dor ou uma certa impressão no tecido afetado. Por vezes, essa situação ocorre quando na altura devida não foi dada atenção necessária ou o tratamento adequado.

Daí a “Restart, Lda” pretender dar um acompanhamento de excelência prevenindo males futuros, através dos seus técnicos especializados.

A população demonstra cada vez mais conhecimentos, por isso, é mais exigente relativamente a todos os serviços prestados. Na empresa será dada prioridade à atualização permanente de conhecimentos através da formação dos nossos colaboradores.

9.3. Análise da Concorrência

Com os tratamentos administrados e a qualidade dos serviços pretende-se estar sempre um passo à frente da concorrência. Não será um passo fácil mas tudo faremos para que assim seja. É muito importante dar ouvidos aos nossos clientes e fomentar a procura contínua do conhecimento. Serão reconhecidas todas as técnicas de tratamentos bem como materiais ou equipamentos a utilizar.

Será importante alcançar um nível de excelência e primazia perante a forte concorrência existente. Desse modo e alcançando a qualidade máxima e pretendemos entrar num mercado forte e resistente que está em constante evolução.

9.4. Avaliação da empresa em comparação aos seus principais concorrentes

Apresenta-se um quadro que compara a “Restart, Lda.” às empresas que atuam no mesmo mercado. Com este quadro 2 é possível verificar quais os sectores em que a empresa consegue ser mais favorável em relação à sua concorrência, prestando assim melhores serviços e uma maior qualidade nos tratamentos administrados.

Quadro 2 – comparação da empresa com a concorrência.

	+ / 0 / -	Porquê?
Gama de Produtos e Serviços	+	Apresenta-se um grupo de serviços personalizados e individualizados.
Qualidade dos Produtos / Serviços	+	Os serviços apresentados pretendem alcançar a qualidade total, pelo que apresentamos profissionais especializados e motivados para a realização das atividades.
Serviços Complementares	+	Apresenta-se uma continuidade de prestação de serviços relativamente à fisioterapia, ginásio, consultas médicas de ortopedia e nutrição. Acompanhamento através de uma equipa multidisciplinar.
Dimensão	+	A empresa apresenta instalações com espaços adequados ao desenvolvimento das atividades propostas.
Notoriedade	0	Preocupação com a contratação de profissionais especializados com vista à prestação de serviços de qualidade.
Imagem	+	Como a organização vai desenvolver os seus serviços em instalações novas de acordo com a qualidade pretendida, pode-se considerar uma vantagem competitiva relativamente à concorrência.
Preço	+	Pretende-se praticar preços adequados aos serviços prestados, de acordo com a qualidade e diferenciações exercidas.
Rapidez de execução	+	Devido a estar tudo concentrado no mesmo espaço físico apresentar-se-á uma rapidez na resposta superior aos concorrentes.
Garantias	+	Os serviços prestados têm como objetivo a satisfação das necessidades dos clientes, de forma eficiente e eficaz.
Prestígio	+	Devido à qualidade dos serviços prestados pretende-se adquirir prestígio no mercado onde está inserida a organização.

Fonte: Elaboração própria

9.5. Marketing Mix

O marketing compreende um conjunto de meios que dispõe uma empresa para vender os seus produtos aos seus clientes, com rentabilidade (Mercator XXI, pag.24 de 701). Aquando da Primeira Guerra Mundial, as vendas começaram a tornar-se um ponto essencial para a maioria das empresas, na medida que os consumidores e clientes tornaram-se alvos essenciais da empresa. Assim desse modo a visão principal da empresa é prioritariamente a satisfação dos clientes e cativa-los para aquisição dos seus produtos. As funções do marketing foram evoluindo ao longo dos tempos, sendo considerado tão importante como os Recursos Humanos e Área Financeira.

Assim à medida que o tempo foi evoluindo o marketing desdobrou-se em diferentes vertentes. O Marketing de Estudos engloba os estudos de mercado, estudos da posição concorrencial e o controlo da eficácia das ações de marketing. O Marketing Estratégico apresenta: escolhas dos mercados alvo; determinação do posicionamento e da política de marca; conceção do produto e dos serviços associados; fixação de preços; escolha dos canais de distribuição e relação produtores-distribuidores, elaboração da estratégia de comunicação e desenvolvimentos de uma estratégia relacional. Por último, mas não menos importante o Marketing Operacional que: realiza campanhas de publicidade e promoção; ações de vendas e de marketing relacional; distribuição dos produtos, *merchandising* e promoções e serviços pós-venda (Mercator XXI pág.27 de 701).

As três grandes variáveis do Marketing Mix são o produto, distribuição e comunicação. Estas criam valor de utilização, enquanto a variável preço pretende transformar esse valor em lucro para empresa (Mercator XXI pag. 237 de 701).

9.5.1. Política do serviço

A “Restart, Lda” preocupa-se com a prestação de serviços de qualidade para que os seus clientes fiquem satisfeitos e recomendem a outros a sua utilização. A sociedade está em constante evolução científica e tecnológica, por isso, as pessoas têm acesso a mais informação, tornando-se mais exigentes relativamente aos serviços prestados. Assim, o consumo dos serviços visa satisfazer as necessidades da população, nomeadamente devido há falta de infraestrutura para acolher aqueles que tenham lesões.

Nesse sentido pretende dar-se um acompanhamento exigente e com qualidade aos clientes garantindo que ficam tratados e que recomendem a clinica e os seus serviços. Os colaboradores estão motivados, atualizando os seus conhecimentos, na busca de prestação dos melhores serviços, evidenciando pela qualidade apercebida.

Atendendo a que a mediação entre clientes atuais e potenciais seria a forma mais eficaz de publicitar a “Restart, Lda”, o marketing incidirá sobretudo na publicação no Jornal Municipal, Outdoor, *flyers*, cartazes e por último na página web.

9.5.2. O Preço

Na parte financeira encontra-se discriminado o valor unitário dos diversos serviços pela organização aos clientes.

O processo utilizado, no cálculo tem por base os custos relativos à prestação do serviço, isto é, a imputação dos custos do serviço, entre os diferentes centros de custo, obtendo-se um valor unitário, atendendo à margem pretendida. Ver quadro 3.

Quadro 3 – preços

	Preço / seção
Consultas Nutrição	60,00 €
Consultas Ortopedia	70,00 €
Ginásio Treino Livre	45,00 €*
Acupuntura	60,00 €
Fisioterapia	60,00 €
Total	
*preço mensal	

Fonte: Elaboração própria.

9.5.3. A Promoção

Por forma a dar promoção da “Restart, Lda.” pretendem efetuar-se vários estudos para que se perceba se os serviços apresentados vão ao encontro das necessidades dos clientes. (Ver quadro 4).

Quadro 4- Promoção “Restart Lda.”

Opinião dos Clientes	As opiniões foram tomadas em consideração
A opinião dos clientes é muito importante para o desenvolvimento dos nossos serviços, por isso, efetua-se um estudo de mercado descritivo, sobretudo para avaliar o potencial impacto dos serviços na população da Golegã. A população com a abertura da empresa, tem a esperança de usufruir de um espaço com qualidade e segurança, onde se possa recorrer aos serviços assim que existir a necessidade.	O objetivo da “Restart” é proporcionar à população a prestação de serviços, garantindo a satisfação dos clientes. De forma a suprimir as necessidades sentidas pelos clientes alvo, evitando a insatisfação percebida e posteriormente reclamações.

Fonte: Elaboração própria.

Para que se consigam ter mais clientes, apresentando os melhores serviços e a qualidade apercebida a “Restart Lda.”, pretendem utilizar-se vários meios, como se pode ver no seguinte quadro 5.

Quadro 5 – Meios para obtenção de clientes.

MEIOS	S/N	Porquê?
Promoção de Vendas	Sim	Promoção dos serviços para dar a conhecer aos possíveis clientes.
Marketing Direto	Sim	O Marketing Direto permite alcançar um conjunto diversificado de objetos como a pesquisa de mercados, divulgação e promoção dos serviços, identificação dos potenciais clientes e sua fidelização.
Relações Públicas	Sim	A relação da organização com o público-alvo é de extrema importância, pois é através do “feedback” que se pode conhecer as necessidades sentidas, as expectativas e a satisfação apercebida. Assim, guia a administração a estar atualizada, para executar mudanças se necessário de forma a colmatar as necessidades.
Cartazes e Outdoors	Sim	Pretende-se usar meios para dar a conhecer a empresa.
Publicidade	Sim	Apostar na publicidade para dar a conhecer ao público-alvo, nomeadamente em jornais locais, regionais e Internet.

Fonte: Elaboração própria.

10. Riscos do Negócio

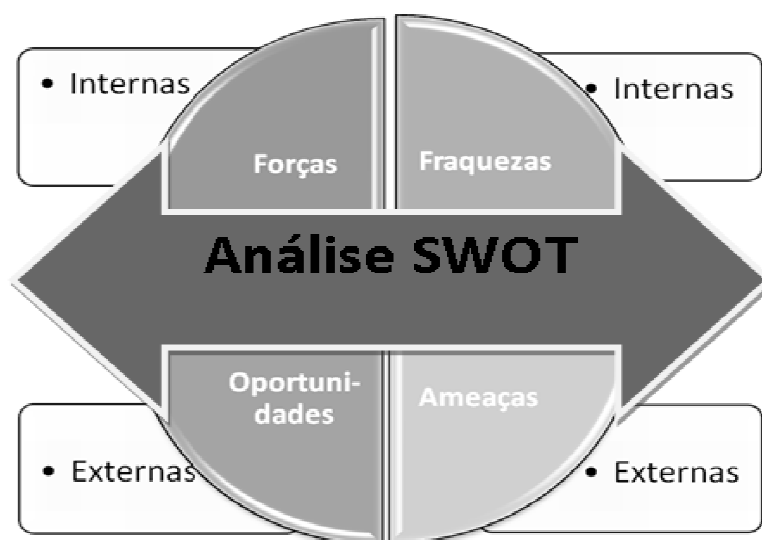
A Análise SWOT é uma ferramenta de gestão muito utilizada pelas empresas para o diagnóstico estratégico (fig1). Para fazer uma análise swot é necessário fazer previamente uma análise do mercado e da empresa. O termo SWOT é composto pelas iniciais das palavras Strengths (Pontos Fortes), Weaknesses (Pontos Fracos), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças). Esta análise divide-se em 4 quadrantes: ameaças, oportunidades, pontos fracos (fraquezas) e pontos fortes (forças). As ameaças e as oportunidades estão ligadas ao mercado, por outro lado os pontos fracos e pontos fortes estão ligados à empresa. A análise Swot tem como principal objetivo efetuar uma síntese das análises internas e externas, bem como evidenciar os elementos chave para a gestão da empresa, permitindo estabelecer prioridades de atuação. É também uma ferramenta que ajuda a preparar opções estratégicas para a empresa, uma vez que permite saber quais os riscos a ter em conta e quais os problemas para resolver, como também as vantagens e oportunidades. Por fim permite construir um elemento fundamental para fazer a previsão de vendas em articulação com as condições do mercado e com a capacidade da empresa.

A Análise Externa corresponde às principais perspetivas de evolução do mercado em que a empresa atua. São fatores provenientes do Mercado e do Meio Envolverte – decisões e circunstâncias fora do controlo direto da empresa, das quais se deve tirar partido ou proteger, construindo barreiras defensivas. Esta é composta pelas oportunidades que complementam os aspetos positivos da envolvente, com o impacto significativo no negócio da empresa. As ameaças representam os aspetos negativos do meio envolvente, com impacto significativo no negócio da empresa.

A Análise Interna corresponde aos principais aspetos que diferenciam a empresa ou o produto dos seus concorrentes. Do produto da empresa normalmente provem a decisão e os níveis de performance que podemos gerir. Os pontos fortes correspondem às vantagens internas da empresa ou produto em relação aos seus principais concorrentes. Os pontos fracos representam, por si, as desvantagens internas da empresa ou produto em relação aos seus concorrentes.

Quando a análise Swot estiver pronta é possível verificar as relações existentes entre os pontos fortes e fracos com as propensões que se verifiquem na empresa, quer a nível do mercado, da conjuntura tecnológica, social e demográfica e da oportunidade económica. Ver fig.4.

Fig.5 – Modelo SWOT.



Fonte: Gestor 2013.

10.1. Análise Externa – Ameaças e Oportunidades

10.1.1. Ambiente Geral ou Macroambiente

Neste capítulo apresentam-se vários quadros resumo nomeadamente o quadro 6 com os fatores socioculturais da empresa, o quadro 7 com os fatores macroeconómicos e o quadro 8 com os fatores tecnológicos. Englobados no ambiente externo à empresa por forma a saber qual o ambiente em que a empresa está inserida no sector.

Quadro 6 – Fatores Socioculturais envolventes da empresa.

Fatores		Análise
Sociocultural	Mercado de Trabalho	O mercado de trabalho onde está inserida a empresa tem um carácter lato. Na medida que se pode encontrar um número substancial de empresas do mesmo género mas poucas podem oferecer o tipo de serviços que são prestados à população. A sua equipa multidisciplinar será considerada como um ponto a seu favor.
	Legislação Laboral	A legislação aplicável ao período será o Código do Trabalho em vigor e aplicável ao sector privado.
	Sindicatos e grupos de pressão	A pressão existente no sector de atividade será em parte exercida pelo poder negocial existente na classe médica e nos fisioterapeutas. Relativamente aos restantes colaboradores, existem outros grupos profissionais mas não se prevê que exerçam grande força e poder negocial.
	Valores e Normas de Vida	A prestação de cuidados de saúde preventivos, curativos e acompanhamento do desenvolvimento com competência e inovação, promovendo o respeito pelos direitos dos cliente, favorecendo assim a melhoria continua da qualidade e das práticas existentes no mercado.

Fonte: Elaboração própria.

Quadro 7 – Fatores Macroeconómicos envolventes da empresa.

Fatores		Análise
Macroeconómicos	Políticas sectoriais	Este sector tem vindo a obter por parte dos responsáveis governamentais uma maior atenção, deste modo existem incentivos de financiamento e benefícios fiscais para as instituições deste sector. Não descurando as restantes políticas de regulamentação, que procuram assim centrar a atividade no seu Core-Business proporcionando desse modo os melhores serviços de acompanhamento e de saúde procedendo à subcontratação nas restantes atividades.
	Evolução dos indicadores económicos	Os indicadores económicos demonstram que despesa com cuidados de saúde e de apoio social têm evoluído consideravelmente nos últimos anos, propiciando uma maior adesão à prestação de cuidados de saúde privados. Deste modo, tenta-se diminuir a despesa pública.
	Poder de compra dos consumidores	O poder de compra dos consumidores é consideravelmente positivo, apresentando valores crescente nos últimos anos, caracterizado pelo rendimento per-capita da população da vila da Golegã mais necessariamente da classe media.
	Distribuição dos rendimentos pelas regiões	Segundo o estudo da distribuição dos rendimentos pelas regiões existe uma grande disparidade neste indicador, verificando-se deste modo que a zona litoral e Lisboa apresentam maiores rendimentos per-capita. Assim devido à sua proximidade com essas zonas a empresa será beneficiada.

Fonte: Elaboração própria.

Quadro 8 – Fatores Tecnológicos envolventes da empresa.

Fatores		Análise
Tecnológicos	Processos e métodos produtivos	O aumento da população idosa e os incentivos à natalidade por si levaram a que exista uma crescente preocupação nas tecnologias, serviços subcontratados e logística, tendo em vista a melhoria continua aliada à produtividade.
	Novas Tecnologias	Desenvolvimentos de atividades que utilizam nos conceitos tecnológicos bem como a utilização de novos equipamentos com o fim da melhoria na prestação de cuidados de saúde.
	Política de investigação científica	A investigação na saúde é bastante dispendiosa pelo que é necessário ser efetuado um grande investimentos governamental, sendo por isso na maior parte das vezes realizado por entidades privadas.

Fonte: Elaboração própria.

10.1.2. Ambiente da Indústria ou Competitivo

No ambiente competitivo das empresas destacam-se três grandes forças que exercem algum poder negocial à empresa como o caso dos consumidores, os concorrentes e o sector onde está inserida. O quadro 9 resume basicamente a forma como essa força é exercida na empresa.

Quadro 9 – Fatores que exercem pressão na empresa.

Fatores	Análise
Consumidores	Os consumidores estão cada vez mais literados e consequentemente mais exigentes relativamente aos seus direitos e aos serviços prestados.
Concorrente	Os concorrentes procuram oferecer um vasto leque de serviços, proporcionando um acompanhamento ao cliente que procura a satisfação total das suas necessidades. Os dados dos últimos anos demonstram que as práticas médicas tendem a ajustar-se às necessidades dos clientes, deste modo os clientes alvo estão a ficar dependentes do apoio destas organizações.
Sector	A falta de infraestruturas inadequadas e a elevada rentabilidade das mesmas está a proporcionar uma forte competitividade no sector.

Fonte: Elaboração própria.

10.2. Análise Interna – Forças e Fraquezas

A análise interna é importante para que se construa a modelo SWOT da “Restart Lda.”. No quadro 10 surgem as várias situações que podem afetar o dia a dia da empresa, levando ao seu sucesso ou insucesso.

Quadro 10 – Fatores da envolvente da empresa.

Fatores	Análise
Situação histórica	Dados que a “Restart” está a ser implementada não existem dados históricos a considerar.
Situação económica	No início do projeto apresenta-se um prejuízo, devido aos custos das infraestruturas e da implementação no mercado, mas esta situação irá ser revertida o mais rápido possível.
Situação Financeira	A situação financeira não é agradável pois ocorrem custos elevados na implementação do negócio.
Sistema de Informação	Pretende-se disponibilizar os melhores sistemas de informação para que a “Restart” possa ser conhecida pela população de modo a atrair clientes.
Estrutura Organizacional	Através das instalações e equipamentos, pretende-se assegurar os melhores serviços aos clientes, utilizando todos os recursos necessários.

Fonte: Elaboração própria.

10.3. Análise SWOT

A avaliação das forças, fraquezas, ameaças e oportunidades que podem surgir perante a empresa e a formulação da estratégia para as aproveitar/combater. O quadro 11 resume a modelo SWOT na “Restart, Lda.”.

Quadro 11 – SWOT – “Restart Lda.”

SOWT		Ameaças	Oportunidades
		<ul style="list-style-type: none"> - Aumento do número de clínicas do mesmo género. - Facilidade de acesso à informação por parte dos clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Incentivo à natalidade. - Maior preocupação com os cuidados de saúde.
Forças	<ul style="list-style-type: none"> - Como a Golegã é bastante visitada pelos turistas não só durante o S. Martinho mas também durante todo o ano o que proporcionam a afluência de clientes. - Falta de infraestruturas nos concorrentes 	<ul style="list-style-type: none"> - Cientes mais informados tornam-se mais exigentes o que por seu lado leva a qualidade total dos serviços. - As políticas legislativas da implementação e regulação deste tipo de organizações 	<p>Sugestão: Diversificar os serviços com é o caso do recurso à Hipoterapia, efetuada nas instalações próprias existentes na Golegã.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Motivação da equipa de gestão para a melhoria contínua da qualidade. - Criação de infraestruturas de acordo com a legislação em vigor.
Fraquezas	<ul style="list-style-type: none"> - Diminuição da taxa de natalidade. - Picos de adesão aos serviços especialmente na primavera e no verão. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diminuição da taxa de natalidade. - Acesso facilitado à informação levando os clientes a procurarem os serviços na concorrência 	<ul style="list-style-type: none"> - Devido à concorrência poderão ser copiados os serviços prestados, mais conhecido como Benchmarking. <p>Sugestão:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Baixar o valor dos serviços nas épocas baixas, para que não existam picos de adesão aos serviços.

Fonte: Elaboração própria.

10.4. Modelo das 5 Forças de Porter

10.4.1. Ameaças de Novas Entradas

As ameaças de novas entradas podem ditar o fim da empresa assim no quadro 12 apresentam-se as lacunas que podem surgir na atividade decorrente da mesma.

Quadro 12 – Ameaças de novas entradas.

Fatores	S/N ?	Justificação
1. As economias de escala são baixas?	Sim	As economias de escala encontram-se em baixo uma vez que a organização se encontra em início de atividade.
2. A diferenciação é baixa?	Não	Pode-se constatar que existe uma elevada diferenciação devido à contratação de profissionais especializados para garantir a continuidade da prestação dos serviços. Proporciona-se assim um acompanhamento contínuo dos cuidados de saúde e pedagógicos, inexistentes nos concorrentes destes mercados.
3. As necessidades de capital não são elevadas?	Não	A organização pretende prestar um serviço de excelência no qual a sua diferenciação pelos custos poderá desencadear uma elevada necessidade de capital. A utilização de outsourcing permite reduzir custos.
4. O custos que incorrem da mudança de fornecedor são reduzidos?	Não	Não existem consumíveis significativos que podem incorrer a gastos desnecessários para a organização.
5. Os canais de distribuição são de fácil acesso?		Não aplicável
6. Não existem políticas governamentais restritivas?	Não	A implementação dos serviços é feita de acordo com a legislação e regulamentação em vigor.
7. A tecnologia necessária é acessível?	Sim	A tecnologia necessária para a atividade pretendida, é acessível. Os equipamentos tecnológicos necessários serão para desenvolver novas terapêuticas e o software de apoio à administração será bastante simplificado.

Análise

A ameaça de novas entradas por parte dos concorrentes poderá ser uma possibilidade, uma vez que o mercado onde a organização se encontra inserida está em expansão constante, podendo por em risco a mesma. A existência de concorrentes é elevada mas como não consegue dar resposta à procura, diminui desse modo o risco de implementação neste sector de atividade.

Fonte: Elaboração própria.

10.4.2. Ameaça de Produtos Substitutos

A ameaça de produtos substitutos pode tornar a empresa menos lucrativa, como se verifica no quadro 13, isso não acontecerá com a “Restart, Lda.”.

Quadro 13 – Entrada de produtos substitutos.

Fatores	S/N ?	Justificação
A rentabilidade económica obtida com a produção de um produto substituto é superior?		Não aplicável
Relação preço/desempenho do produto/serviço substituto é superior?		Não aplicável
Análise		
Para os produtos substitutos a “Restart” estará sempre atenta às novidades no sector para que continue líder de mercado.		

Fonte: Elaboração própria.

10.4.3. Rivalidade entre Concorrentes

A rivalidade entre os concorrentes pode afetar o desenvolvimento de novas terapêuticas assim no quadro 14 é possível verificar a que a empresa tem em conta esse tipo de acontecimentos para que no futuro se saiba como proceder caso algo aconteça.

Quadro 14 – rivalidade entre as empresas concorrentes.

Fatores	S/N ?	Justificação
O número de concorrentes?	Não	Sendo primeiros neste tipo de serviço através da junção das consultas e da fisioterapia pode-se dizer que não existem concorrentes diretos, apenas existem concorrentes em separado.
Os custos fixos ou de armazenagem são elevados?	Não	Os custos fixos não são elevados uma vez que a política relaciona-se com a prestação variável, pois a contratação depende do número de clientes disposto a usufruir dos serviços, não obstante da capacidade instalada de prestação.
A diferenciação do produto é baixa?	Não	A diferenciação é elevada uma vez que os serviços são únicos no concelho.
Existem sobre capacidade de produção que provoque uma situação de desequilíbrio entre a oferta e a procura?		Não aplicável.
As empresas estão dispostas a sacrificar a rentabilidade de curto prazo, em função do interesse estratégico do negócio?	Não	Caso surja uma mudança no mercado onde esta está inserida, a “Restart”, sacrificará a rentabilidade de curto prazo para entrar numa nova estratégia que seja mais rentável.
Análise		
Com o conhecimentos profundo dos concorrentes, pretende-se estar um ponto à frente para que a “Restart” esteja sempre como líder de mercado.		

Fonte: Elaboração própria.

10.4.4. Poder Negocial dos Clientes

Para que seja possível negociar com os clientes é importante conhece-los primeiro. Assim no quadro 15 avaliar-se-ão vários fatores a ter em conta para que os clientes se possam fixar na empresa.

Quadro 15 – Poder negocial dos clientes.

Fatores	S/N ?	Justificação
Existe concentração elevada de clientes?	Sim	A implementação da “Restart” no concelho tem como principal razão a densidade e diversidade populacional.
As compras dos clientes têm grande impacto na empresa?	Sim	A subsistência da empresa tem por base a aquisição dos serviços por parte dos clientes.
Os produtos/serviços são pouco diferenciáveis?	Não	A política da organização prendesse com a qualidade de excelência, o que leva a constatar que os serviços tem como base uma composição bastante diferenciada.
O produto/serviço possui um peso elevado nos custos dos clientes?	Sim	Existe uma grande componente de contratação de serviços especializados que comportam um peso significativo nos custos dos clientes.
Os custos associados à mudança de clientes são elevados?	Não	A mudança de clientes não implicará uma sobrecarga de custos uma vez que os serviços são disponibilizados para o público-alvo em geral
Análise		
A “Restart” tenderá através da diferenciação dos seus serviços, diminuir a pressão dos clientes de modo a fidelizá-los e dessa maneira fazer face aos seus concorrentes.		

Fonte: Elaboração própria.

10.4.5. Poder Negocial dos Fornecedores

O poder negocial dos fornecedores leva a que ao conhecermos melhor possamos obter maiores descontos nos produtos para que a empresa possa obter uma maior rentabilidade dos produtos vendidos. Assim o quadro 16 resume a forma como os fornecedores exercem força sobre a empresa.

Quadro16- Poder negocial dos fornecedores.

Fatores	S/N ?	Justificação
Existe um concentração elevada de fornecedores de um determinado serviço	Não	Relativamente aos serviços prestados pela “Restart” não se pode dizer que existem grandes produtos a adquirir.
Inexistência de serviços substitutos?	Sim	A inexistência dos serviços substitutos foi um dos fatores que levou a à criação da empresa. Desse modo tenta-se suprimir as necessidades da população e liderar o mercado onde a organização se insere.
A diferenciação dos serviços dos fornecedores é elevada?	Sim	Como os serviços prestados são diferenciados, os produtos/serviços dos fornecedores também têm de ser, nomeadamente no que se refere à assistência técnica.
A indústria a abastecer não constitui um clientes importante?	Sim	A indústria a abastecer constitui um cliente muito importante.
A importância do serviço para o comprador é elevada?	Sim	A área da saúde torna-se uma fonte importante pelo facto de se liderar com a vida e a evolução da população, daí a importância fundamental da qualidade dos serviços para o cliente.

Análise

Pode-se afirmar que os fornecedores apresentam um poder negocial alto no que se refere à área da saúde, contudo no que diz respeito às outras atividades não se verifica a mesma situação.

Fonte: Elaboração própria.

11. Análise da informação financeira previsional

11.1. Introdução

Neste capítulo consta a parte financeira do projeto onde serão apresentados vários quadros resumo que se encontram no plano financeiro em Excel que surge no anexo 1. Para cada quadro resumo será dada uma breve explicação e no fim uma conclusão do mesmo, para que o potencial investidor possa obter os resultados mais facilmente. Os preços das consultas apresentados foram ponderados segundo uma média praticada por várias clínicas já existentes. Por outro lado alguns valores referenciados no quadro dos FSE(s) foram obtidos por estimativa.

11.2. Plano Financeiro

O Plano financeiro será demonstrado com recursos a várias tabelas e rácios que foram estudados na elaboração do mesmo para verificar se este projeto é viável ou não. Serão apresentadas várias tabelas na primeira parte e no fim um breve resumo dos resultados alcançados. A tabela 1 apresenta os preços praticados pela “Restart, Lda.”, Na optica do investidor este será um ponto bastante importante no começo do investimento, uma vez que se os preços não forem praticados com a media nacional a empresa corre o risco de afundar no prejuízo ou não alcançar os resultados esperados devido aos preços bastantes elevados.

Tabela1- preços praticados pela “Restart, Lda.”

	Preço/ seção
Consultas Nutrição	60,00 €
Consultas Ortopedia	70,00 €
Ginásio Treino Livre	45,00 €*
Acupuntura	60,00 €
Fisioterapia	60,00 €
Total	

*preço mensal (livre transito)

Fonte: elaboração própria

Resumidamente os preços apresentados são acessíveis tendo em conta a média nacional praticada. Ao que tudo indica através destes preços e tendo por base o acesso aos serviços prestados a empresa pode ser viável em termos futuros. Nas tabelas seguintes serão dadas mais formações financeiras relativamente à perspetiva do projeto em termos futuros. A tabela 2 apresenta os FSE's – Fornecimentos e Serviços Externos. Alguns valores apresentados foram alvo de uma busca através de Instituições existentes, orçamentos solicitados e através dos sites da internet. Outros resultam de uma estimativa, comparando o número de funcionários ou os metros quadrados da empresa a outras existentes atualmente.

Tabela 2 – FSE.

FSE			2014	2015	2016
Nº Meses			12	12	12
Taxa de crescimento			0%	1,00%	1,00%
	Tx IVA	Valor Mensal	0	0	0
Subcontratos	23%		0,00	0,00	0,00
Serviços especializados					
Trabalhos especializados	23%	230,36	2.764,37	2.792,01	2.819,93
Publicidade e propaganda	23%	50,00	600,00	606,00	612,06
Honorários	23%	4.000,00	48.000,00	48.480,00	48.964,80
Conservação e reparação	23%	100,00	1.200,00	1.212,00	1.224,12
Livros e documentação técnica	23%	50,00	600,00	606,00	612,06
Material de escritório	23%	50,00	600,00	606,00	612,06
Electricidade	23%	500,00	6.000,00	6.060,00	6.120,60
Água	23%	250,00	3.000,00	3.030,00	3.060,30
Comunicação	23%	98,25	1.179,00	1.190,79	1.202,70
Seguros		500,00	6.000,00	6.060,00	6.120,60
Limpeza, higiene e conforto	23%	1.200,00	14.400,00	14.544,00	14.689,44
Outros serviços	23%	100,00	1.200,00	1.212,00	1.224,12
TOTAL FSE			85.543,37	86.398,80	87.262,79
IVA			18.018,98	18.199,16	18.381,16
FSE + IVA			103.562,35	104.597,97	105.643,95

Fonte: elaboração própria

De facto verifica-se que a empresa não comportará um elevado número de rubricas devido à limitação do sector. Uma rubrica que o investidor pode ter especial atenção, são os honorários. Como existem diversos serviços como o caso dos médicos, em que os profissionais são contratados a recibo verde. Esta situação deve-se ao facto de que se torna

mais rentável para a empresa a prestação dos serviços a recibo verde. Como a prestação dos serviços não é, num ponto de vista segura diariamente, nos primeiros anos de início da atividade é mais fácil cativar os clientes com profissionais que trabalham diariamente em hospitais públicos ou privados por forma a assegurar um serviço com qualidade. Assim pode-se moldar os dias de consultas de forma a facilitar o acesso dos nossos clientes aos nossos serviços.

A tabela seguinte (tabela 3) apresenta a Demonstração de Resultados da “Restart, Lda.”. Resulta depois de finalizado o orçamento e adicionadas todas as verbas correspondentes à prestação dos serviços e todos os consumos e gastos necessários. Importa referir que para a concretização do projeto recorreu-se a um Investimentos de 400.000,00€ ao Banco Santander Totta através de simulação. Por outro lado para a construção do edifício recorreu-se a uma empresa de construção, “Pedra & Ponteiro, Lda.”, que apresentou um orçamento de 275.328,78€, preço sem IVA.

Tabela 3 – D.R. – Demonstração de Resultados “Restart, Lda.”.

D.R.	2014	2015	2016
Vendas e serviços prestados	354.300	357.843	361.421
Fornecimento e serviços externos	85.543	86.399	87.263
Gastos com o pessoal	98.660	99.646	100.643
Imparidade de inventários (perdas/reversões)			
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	0	0	0
Provisões (aumentos/reduções)			
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)			
Aumentos/reduções de justo valor			
Outros rendimentos e ganhos			
Outros gastos e perdas			
EBITDA (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos)	170.097	171.798	173.516
Gastos/reversões de depreciação e amortização	17.463	17.463	17.463
Imparidade de activos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)			
EBIT (Resultado Operacional)	152.634	154.335	156.053
Juros e rendimentos similares obtidos	1.015	1.747	2.481
Juros e gastos similares suportados	26.506	26.506	25.180
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	127.143	129.576	133.354
Imposto sobre o rendimento do período	25.429	25.915	26.671
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	101.714	103.661	106.683

Fonte: elaboração própria

Em suma, ao analisar a Demonstração de Resultados depara-se com um resultado liquido bastante agradável aso olhos dos Investidores. Este resultado apresenta uma

tendência crescente ao longo dos anos. O que é muito favorável para novos investimentos, levando assim ao aumento da qualidade dos serviços prestados. Importa referir que os gastos com pessoal traduzem a maior parte dos custos fixos para a empresa, devido a utilização de colaboradores específicos para cada área de atuação.

Por fim temos a avaliação final, na perspectiva do Projeto. Nesta tabela 4 consta o VAL, a TIR e o PAY BACK. O Valor Atualizado Líquido- VAL, traduz a viabilidade do projeto através da análise dos cash-flows (quantidade de receita monetária recebida). A Taxa Interna de Rentabilidade – TIR, caracteriza a rentabilidade do projeto, muito apreciada pelos investidores, esta é muito importante para quem quer investir num negócio. Por fim temos o PAY BACK, que é o período de retorno do investimento efetuado no negócio.

Tabela 4 – Avaliação do Projeto

Na perspectiva do Projeto	2014	2015	2016
Free Cash Flow to Firm	-260.062	143.960	142.261
WACC	6,61%	7,59%	8,35%
Factor de actualização	1	1,076	1,166
Fluxos actualizados	-260.062	133.800	122.030
	-260.062	-126.262	-4.232
Valor Actual Líquido (VAL)	1.576.891		
	#NÚM!	-45%	7%
Taxa Interna de Rentabilidade	74,30%		
Pay Back period	3	Anos	

Fonte: elaboração própria

Como é facilmente observável este negócio é rentável e gera lucro ao fim do terceiro ano do Investimento. O VAL e a TIR são elevados apresentando valores confortáveis na optica do investidor.

Resumidamente pode-se verificar através da avaliação do projeto na parte “perspetiva do projeto” que este é viável uma vez que o período de retorno do investimento, denominado - Pay Back é de apenas três anos. Significando assim que o

investidor terá o seu retorno do investimentos ao fim do terceiro ano de implementação do mesmo. A rentabilidade do mesmo por ano, é crescente uma vez que na Demonstração de Resultados o valor anual do resultado Líquido é cerca de 100.000,00€ o que para este tipo de negócio, é um valor bastante confortável para que se possa investir na melhoria contínua da qualidade dos serviços bem como dos profissionais que trabalham na “Restart, Lda”.

A tabela 5 apresenta os principais indicadores financeiros. Esta contém, a título de exemplo, a Rendibilidade do Ativo, a Autonomia Financeira e a Solvabilidade. Os rácios apresentados resultam dos dados introduzidos anteriormente.

Tabela 5 – Principais Indicadores Financeiros.

INDICADORES ECONÓMICOS	2014	2015	2016
Taxa de Crescimento do Negócio		1%	1%
Rentabilidade Líquida sobre o rédito	29%	29%	30%
INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCEIROS	2014	2015	2016
Return On Investment (ROI)	18%	16%	15%
Rendibilidade do Activo	27%	24%	21%
Rotação do Activo	64%	56%	49%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	100%	50%	34%
INDICADORES FINANCEIROS	2014	2015	2016
Autonomia Financeira	18%	32%	43%
Solvabilidade Total	122%	147%	174%
Cobertura dos encargos financeiros	576%	582%	620%
INDICADORES DE LIQUIDEZ	2014	2015	2016
Liquidez Corrente	3,34	4,93	6,62
Liquidez Reduzida	3,34	4,93	6,62
INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO	2014	2015	2016
Margem Bruta	268.757	271.444	274.159
Grau de Alavanca Operacional	176%	176%	176%
Grau de Alavanca Financeira	120%	119%	117%

Fonte: elaboração própria

Ao analisar os rácios financeiros percebe-se que este negócio é rentável. A taxa de retorno do investimento é de 18% no primeiro ano de atividade o que traduz numa boa ótica do investidor. A autonomia financeira que representa a avaliação do risco financeiro a empresa é 18% no primeiros ao e vai aumentando progressivamente ao longos dos anos. Ou seja a empresa consegue resolver os seus financiamentos, o que para a entidade que faz esse financiamento representa uma segurança para a resolução do mesmo. A solvabilidade traduz a capacidade da empresa em gerar recursos monetários. Neste a “Restart Lda”

apresenta uma solvabilidade muito boa e também com uma tendência crescente portanto a empresa consegue gerar recursos para se financiar a ela própria.

Por fim surge a Liquidez que apresenta a capacidade da empresa em resolver os seus compromissos a curto prazo. A empresa apresenta novamente este rácio com um valor bastante confortável, com uma tendência crescente.

Resumidamente o projeto tem uma boa base solida de indicadores que farão dele um negocio altamente rentável, o que para quem nos segue, tanto clientes, como entidades prestadoras de serviços, sector bancário, importante para os financiamentos e para os profissionais que trabalham na “Restart Lda.”, constitui uma segurança.

11.3. Síntese

De modo a concluir o capítulo da parte financeira importa referir que, segundo os resultados apresentados o projeto é financeiramente viável, e trará uma melhoria das condições de acesso a cuidados de saúde. Devido à preocupação de prestar os melhores serviços a empresa consegue gerar lucros por forma a poder investir futuramente em novos tratamentos ou em nova maquinaria. Para o investidor a “Restart Lda.”, será uma empresa inovadora na medida em que concentra várias equipas multiprofissionais para oferecer uma vasta gama de serviços com qualidade desejada.

12. Conclusões, limitações e sugestões

Neste último capítulo apresentam-se as principais conclusões obtidas no projeto realizado, evidenciando as limitações que foram encontradas, o resumo das principais conclusões, bem como dos resultados obtidos no projeto realizado. Por fim, serão dadas a conhecer algumas limitações deste trabalho e apresentadas sugestões para projetos futuros sobre o tema, decorrentes do desenvolvimento dos resultados e do processo de investigação.

12.1. Principais conclusões

Um dos principais objetivos deste trabalho, consistia em descrever as diferentes fases de elaboração de um projeto empresarial, por outro lado pretendia-se verificar se este projeto era viável. Daí nos primeiros capítulos ser dada uma breve introdução ao tema, que neste caso é o empreendedorismo. De seguida apresenta-se o negócio, onde é apresentado um breve resumo dos serviços que a empresa presta aos seus clientes. No seguimento surge o enquadramento do setor e os serviços, que neste caso são apresentados de forma mais alargada. Na prestação dos serviços são demonstradas as várias políticas que a empresa irá adotar, daí que a organização e gestão da clinica sigam depois deste capítulo. Os recursos humanos e a estratégia de marketing aparecem posteriormente dando uma introdução aos capítulos seguintes, o risco do negócio e o plano financeiro. Estes dois capítulos são o pilar deste projeto na medida que apresentam uma visão não empírica do mesmo.

As conclusões deste projeto resultam que ao anualizarmos os dados dos orçamentos e estimativas apuradas o mesmo é viável. Apresentando um valor que se pode considerar confortável na optica do investidor. Só assim é possível continuar a investir no projeto, melhorando assim a qualidade dos serviços e prestando o melhor tratamento aos clientes.

Como nota final gostaria de reforçar que este projeto uma vez implementado terá um elevado sucesso devido a caracterização da população onde será inserido.

Este Projeto Empresarial demonstrou as diferentes fases que se pode encontrar quando foi elaborado e quais as lacunas que podem surgir com a implementação do mesmo através da análise do mercado concorrencial.

Na conclusão do plano de negócios, resultou que o presente projeto é viável, apesar da preocupação de se aproximar ao máximo possível da realidade tendo em conta a atual conjuntura.

12.2. Limitações do projeto

Este projeto apresenta algumas limitações, mas a que mais se evidencia é o facto de não existir nenhuma clinica que ofereça os mesmos serviços que a “Restart Lda.”. Só assim é que se podia aperceber se estes serviços combinados poderiam resultar num bom investimento. Por outro lado o facto de não existir nenhuma clinica do género poderá resultar num novo ciclo de clinicas em que a ”Restart Lda” é pioneira. Alguns resultados apresentados carecem de confirmação, principalmente aqueles que resultam de estimativas, pois poderão não derivar um custo mais aproximado.

12.3. Sugestões para melhorias do projeto

Como pretendido este projeto procurar apresentar algo inovador no nosso país. Atualmente surgem cada vez mais clinicas que prestam serviços de saúde nas diversas áreas abordadas. Uma forma de melhorar este projeto era descobrir as diversas lacunas que as clinicas das mais diversas áreas, já existentes de deparam no dia-a-dia. Assim, ao saber quais as imperfeições que estes serviços apresentam, será possível apresentar um projeto bastante real, na medida que os serviços apresentados resultam de uma pesquisa mais aproximada da realidade atual.

Outra situação que se pode estudar é o poder de compra nestas áreas por parte dos clientes. Oferecendo serviços de qualidade a clientes que têm menos recursos monetários, através de parcerias com as autarquias locais.

13. Bibliografia

- Apoios Financeiros (2013). Disponível em: <http://www.apoiosfinanceiros.com/arquivo/> acedido em 06/10/13
- Audretsch, D. B. & Thurik, A. R. (2000): “Capitalism and democracy in the 21 st Century: from the managed to the entrepreneurial economy”, *Journal of Evolutionary Economics*, nº.10, pp-17-34.
- Austin, J., H. Stevenson, and J. Wei-Skillern. 2006. Social and comercial entrepreneurship: Same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice* 31, no. 1: 1–22.
- Bacq, S., & Janssen, F. (2011). The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(5-6), 373–403.
- Barea, J. & Monzón, J. L. (1992): “La economía social en Españã, en *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*”, CIRIEC-España, Valencia, pp 131-156.
- Bauer, C. M., Guzmán, C., & Santos, F. J. (2012). Social capital as a distinctive feature of Social Economy firms. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(4), 437–448.
- Bloom, P. N., & Chatterji, A. K. (2009). Scaling Social Entrepreneurial Impact. *California Management Review*, 51(3), 114–133.
- Boschec, J. (1995): “Social Entrepreneurship”, *Across the Board*, vol. 32, nº3, pp 20–25
- Bouchard, M. J. (2011). Social innovation, an analytical grid for understanding the social economy: the example of the Québec housing sector. *Service Business*, 6(1), 47–59.
- Bouchiki H (1998) Living with and building on complexity: a constructivist perspective on organizations. *Organization* 5(2):217–232
- Bryer, A. (2010): “The Politics of the social economy: a case study of the Argentinean companies recovered”, *Dialectical Anthropology*, vol. 36, nº 1-2, pp 21-49.
- Cambra-Fierro, J., Florin, J., Perez, L., & Whitelock, J. (2011). Inter-firm market orientation as antecedent of knowledge transfer, innovation and value creation in networks. *Management Decision*, 49(3), 444–467.
- Casson, M. 1982. *The entrepreneur – An economic theory*. Oxford: Martin Robertson.
- Chaves, R., & Monzón, J.L. (2007): “La Economía Social en la Unión Europea”, Resumen del Informe elaborado para el CIREIC, Social y Cooperativa: Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública.

Cho, A. (2006): "Politics, Values and Social Entrepreneurship: A Critical Appraisal", in J. Mair, J. Robinson and K. Hockerts (eds.), *Social Entrepreneurship* (Palgrave Macmillan, Houndmills, Basingstoke, Hampshire)

Corner, P. D., & Ho, M. (2010). How Opportunities Develop in Social Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(4), 635–659.

Davidman, K. et al. (1998) "Work in the Nonprofit Sector: The Knowledge Gap," *The Philanthropist* 14: 34–48.

Dart, R. (2005): "the Legitimacy of Social Enterprise", *Nonprofit Management & Leadership*, vol. 14, nº4, pp 411-424.

Dees, J.G. (1998b): "The meaning of social entrepreneurship", Durham: Duke University.

Dees, J.G., & Anderson, B.B. (2003): "For-profit social ventures", *International Journal of Entrepreneurship Education*, vol. 2, pp 1-26.

Dorado, S. (2006): "Social Entrepreneurial Ventures: Different Values so Different Process of Creation", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 11, nº4, pp 319-343.

Drucker, P. (1993). *Innovation and entrepreneurship*. New York: Harper Business.

Emerson, J., & Twersky, F. (1996): "New social entrepreneurs: The success, challenge and lessons of non-profit enterprise creation", San Francisco: Roberts Foundation, Homeless Economic Development Fund Employment", *Östersund/Stockholm: Institutet för social ekonomi/Koopi*.

GESTOR (2012). Disponível em: <http://gestor.pt/como-fazer-uma-analise-swot/> acedido em 06/10/13

Harrisson, D. and Gervais, A.-M. (2007) La gestion des ressources humaines et les relations du travail dans le secteur de l'économie sociale. Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) Collection Études théoriques—no. ET0704.

Huang, C.L. & Kung, F.H. (2011): "environmental consciousness and intellectual capital management: evidence from Taiwan's manufacturing industry", *Management Decision*, vol. 49, nº 9, pp 1405-1425.

Hulgard, L. (2010): "Discourses of Social Entrepreneurship – variations of the same theme", pp 1-21.

IAPMEI (2007). Disponível em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=2344> acedido em 06/10/13

IAPMEI (2001). Disponível em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=472>

IEFP (2012). Disponível em: http://portal.iefp.pt/pls/gov_portal_iefp/docs/PAGE/REPERTORIO acedido em 18/9/13

INFOESCOLA (2013). Disponível em: <http://www.infoescola.com/profissoes/fisioterapeuta-fisioterapia/> acedido em 18/9/13.

INFOESCOLA (2013). Disponível em: <http://www.infoescola.com/profissoes/ortopedista/> acedido em 18/9/13

IPCB (2013) . Disponível em: <http://www.ipcb.pt/index.php/turismo-desporto-e-servicos/desporto-e-actividade-fisica-ese> acedido em 18/9/13

Jansen, R. G., Curseu, P. L. Vermeulen, P. M., Geurts, J. A. & Gibcus, P. (2011): “Social Capital as a decision aid in strategic decision-making in service organizations”, *Management Decision*, vol. 49, nº 5, pp 734-747.

Johnson, S. 2000. Literature review on social entrepreneurship. Working Paper 1–17, Canadian Centre for Social Entrepreneurship.

Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. New York: Houghton Mifflin.

Lane, D. A. & Down, M. (2010): “The art of managing for the future: leadership of turbulence”, *Management Decision*, vol. 48, nº4, pp 512-527.

Larroulet, C., & Couyoumdjian, J. P. (2009). Entrepreneurship and Growth: A LatinAmerican Paradox? *The independent Review* , 14(1), 81-100.

Leadbeater, C. (1997): “The rise of Social Entrepreneur”, Demos, London.

Le’vesque B, Vaillancourt Y (1998) Les services de proximite’ au Que’bec: de l’expe’rimentation a` l’institutionnalisation. *CRISES* no 9812, Montre’al.

Light, B. P. C. (2006). *Reshaping Social Entrepreneurship*.

Lin, N. (2003). *Social capital, a theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lundstrom, T. & Wijkström, F. (1997): “The Nonprofit Sector in Sweden”, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series 11. Manchester: Manchester University Press.

Mair, J. & Marti, I. (2004): “Social Entrepreneurship research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight”. *Journal of World Business*, vol. 41, pp 36-44.

Mair, J., J. Robinson & K. Hockerts (2006): “Introduction”, in J. Mair, J. Robinson and K. Hockerts (eds.), *Social Entrepreneurship*, Palgrave Macmillan, Hound-mills, Basingstoke, Hampshire.

Marbella, F. (2005): “La Dirección Estratégica de las Entidades de Crédito. Thomson-Civitas, Madrid.

Mercator XXI - Teoria e Prática do Marketing- Denis Lindon, Jacques Lendrevie, Julien Levy, Pedro Dionisio, Joaquim Vcente Rodrigues. 10ª Edição Outubro de 2004.

Monzón JL, Chaves R. (2008): “The European social economy: concept and dimensions of the third sector”, *Ann Public Coop Econ* vol. 79, nº3, pp549-577.

Morris, M. H., Schindehutte, M., Walton, J. & Allen, J. (2002): “The Ethical Context of Entrepreneurship: Proposing and Testing a Development Framework”, *Journal of Business Ethics*, vol. 40, nº4, pp 331-361.

NECS (2013). Disponível em: <http://necs.preservaambiental.com/ciclo-pdca-abordagem-de-processo-e-escopo-do-sistema-de-gestao-ambiental/> acedido em 18/9/13

Nicholls, A. (2004): “Social Entrepreneurship: The Emerging Landscape”, in S. Crainer & D. Dearlove (eds.), *Financial Times Handbook of Management*, 3rd Edition, FT Prentice-Hall, Harlow, UK.

Nicholls, A., & Cho, A. (2006): “Social entrepreneurship: The structuration of a field Social entrepreneurship: New models of sustainable social change”, In A. Nicholls (Ed.) Oxford: Oxford University Press, pp 99–118.

Peredo, A.M., and M. McLean. 2006. Social entrepreneurship: A critical review of the concept. *Journal of World Business* 41, no. 1: 56–65.

Putnam, R. D. (1993). *Making democracy work: Civic tradition in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

Robinson, J. 2006. Navigating social and institutional barriers to markets: How social entrepreneurs identify and evaluate opportunities. In *Social entrepreneurship*, ed. J. Mair, J. Robinson, and K. Hockerts, 95–120. Basingstoke, UK and New York: Palgrave Macmillan.

Roberts, D., and C. Woods. 2005. Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship. *University of Auckland Business Review*, Autumn, 45–51.

Secção de Medicina Física e de Realibitação (2009) – Livro Branco da Medicina Física e de Reabilitação na Europa

- Shepard, J. (2005): “Sociology”, 9th Edition, Thomson Wadsworth, Belmont, CA.
- Shulman, B. (2003): “The Betrayal of Work: How Low-Wage Jobs Fail 30 Million Americans and Their Families”, The New Press, New York.
- Schumpeter, J (1928). In Elster, Ludwing *et al. Handwörterbuch der staatswissenschaften*, 4^o ed, Jena 1928:483, (Reference in Harmann, H. Managers and entrepreneurs: a useful distinction. *Administrative Science Quarterly*, v3, n3, p.429-451, 1959.)
- Schumpeter, J. A. (1939) *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill Book Company Inc., New York.
- Suchman, M. (1995): “Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches”, *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 3, pp 571-610.
- Sud, M., VanSandt, C. V., & Baugous, A. M. (2008). Social Entrepreneurship: The Role of Institutions. *Journal of Business Ethics*, 85(S1), 201–216.
- St-Onge, S., Guerrero, S., Haines, V. and Audet, M. (2004) *Relever les défis de la gestion des ressources humaines*. Montréal: Gae'tan Morin éditeur.
- Cunningham, I. (1999) “Human Resource Management in the Voluntary Sector: challenges and opportunities,” *Public Money and Management* 19: 19–25.
- Thompson, J. L. (2002): “The World of the Social Entrepreneur”, *International Journal of Public Sector Management*, vol. 15, n° 5, pp 412-431.
- Thompson, J. L., Alvy, G. & Lees, A. (2000): “Social Entrepreneurship: A new Look at the People and the Potential”, *Management Decision*, n° 38, pp 328-338.
- Tremblay, D. (2012): “Review of Social Economy work – Family Balance: Is the Social Economy Sector more supportive... and is this because of this more democratic management?”, pp 37-41.
- Van Praag (2006). Schooling, capital constraints and entrepreneurial performance: The endogenous triangle, *Journal of Business and Economic Statistics* 24 (4), pp. 416-431.
- Verhoeven, P. (2005). Communicatiemanagement en de publieke sfeer. [Communication management and the public sphere]. In B. van Ruler, W. Elving, B. van den Hooff, E. Smit, & P. Verhoeven (Eds). *Communicatiemanagement in communicatiewetenschappelijk perspectief* [Communication management in a perspective of communication science] (pp. 239 - 252).

Vieira, J. de J. N. (2011). Empreendedorismo e inovação como forma de mudança e inclusão social: criação de uma incubadora social no Município de Ílhavo. FEUC. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10316/17859>

Wallace, S.L. 1999. Social entrepreneurship: The role of social purpose enterprises in facilitating community economic development. *Journal of Developmental Entrepreneurship* 4, no. 2: 153–74.

Westlund, H. (2003). Social economy and employment – the case of Sweden. *Review of Social Economy*, 61(2), 163–182.

Westlund, H. & Westerdahl, S. (1997): “Contribution of the Social Economy to Local Employment”, Östersund/Stockholm: Institutet för social ekonomi/Koopi

Williams, C., & Nadin, S. (2011): “Entrepreneurship in the informal economy: commercial or social entrepreneurs?”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 8, n° 3, pp 309-324.

Wolman, W. & Colamosca, A. (1997): “The Judas Economy: The Triumph of Capital and the Betrayal of Work”, Addison Wesley Publishing Company, Inc., Reading, MA.

Woolcock, M., & Narayan, D. (2001). Social capital: implications for development theory, research and policy. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 225–249.

Young, D.R. 2001. Social enterprises in the United States: Alternate identities and forms. Paper presented at the international conference on social enterprise, December 13–15, Trento, Italy.

Zadek, S. & Thake, S. (1997): “Send in the entrepreneurs”, *News Statesman*, n°26, pp 31.

ANEXO 1



Empresa: Restart Lda

Pressupostos Gerais

Valide os pressupostos aqui indicados e ajuste-os de acordo com o seu projecto

Unidade monetária	Euros
-------------------	-------

1º Ano actividade	2014
-------------------	------

Prazo médio de Recebimento (dias) / (meses)	30	1,0
Prazo médio de Pagamento (dias) / (meses)	45	1,5
Prazo médio de Stockagem (dias) / (meses)	15	0,5

Taxa de IVA - Vendas	23%
Taxa de IVA - Prestação Serviços	23%
Taxa de IVA - CMVMC	23%
Taxa de IVA - FSE	23%
Taxa de IVA - Investimento	23%

Taxa de Segurança Social - entidade - órgãos sociais	23,25%
Taxa de Segurança Social - entidade - colaboradores	23,75%
Taxa de Segurança Social - pessoal - órgãos sociais	10,00%
Taxa de Segurança Social - pessoal - colaboradores	11,00%
Taxa média de IRS	15,00%
Taxa de IRC	20,00%

Taxa de Aplicações Financeiras Curto Prazo	0,70%
Taxa de juro de empréstimo Curto Prazo	5,60%
Taxa de juro de empréstimo ML Prazo	6,60%

Taxa de juro de activos sem risco - Rf	1,60%	NOTA: Quando não se aplica <i>Beta</i> , colocar: - O prémio de risco (p^*) adequado ao projecto - Beta = 100% ==> $R(Tx \text{ actualização}) = Rf + p^*$
Prémio de risco de mercado - $(Rm - Rf)^*$ ou p^*	10,00%	
Beta empresas equivalentes	100,00%	
Taxa de crescimento dos cash flows na perpetuidade	0,05	

* Rendimento esperado de mercado

Métodos de avaliação considerados:

Free Cash Flow to Firm

Em linhas gerais, o método dos fluxos de caixa descontados consiste em estimar-se os fluxos de caixa futuros da empresa e trazê-los a valor presente por uma determinada taxa de desconto (WACC). Em outras palavras, o valor de uma empresa pode ser expresso como o valor presente do fluxo FCFF (fluxo de caixa líquido para a firma, do inglês Free Cash Flow to Firm).

Free Cash Flow to Equity

No método de avaliação pelo desconto de fluxos de caixa líquido do acionista (FCFE – do inglês Free Cashflow to Equity), o objetivo é avaliar directamente o património líquido da empresa.



Empresa: Restart, Lda
Euros

Vendas + Prestações de Serviços

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Taxa de variação dos preços		3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%

VENDAS - MERCADO NACIONAL	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Quantidades vendidas	0	0	0	0	0	0
Taxa de crescimento das unidades vendidas		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Preço Unitário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Quantidades vendidas	0	0	0	0	0	0
Taxa de crescimento das unidades vendidas		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Preço Unitário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Quantidades vendidas	0	0	0	0	0	0
Taxa de crescimento das unidades vendidas		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Preço Unitário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Quantidades vendidas	0	0	0	0	0	0
Taxa de crescimento das unidades vendidas		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Preço Unitário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	0	0	0	0	0	0

VENDAS - EXPORTAÇÃO	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Produto A *	0	0	0	0	0	0
Quantidades vendidas		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento das unidades vendidas						
Preço Unitário		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Produto B *	0	0	0	0	0	0
Quantidades vendidas		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento das unidades vendidas						
Preço Unitário		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	0	0	0	0	0	0

* Produtos / Famílias de Produtos / Mercadorias

NOTA: Caso não tenha conhecimento das quantidades, colocar o valor das vendas na linha das "Quantidades Vendidas" e o valor 1 na linha de "Preço Unitário".

PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - MERCADO NACIONAL	2014	2015	2016	2017	2018	2019
consultas medicas	187.440	189.314	191.208	193.120	195.051	197.001
Taxa de crescimento		1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%
fisioterapia	63.360	63.994	64.634	65.280	65.933	66.592
Taxa de crescimento		1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%
ginasio	24.300	24.543	24.788	25.036	25.287	25.540
Taxa de crescimento		1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%
MTC	79.200	79.992	80.792	81.600	82.416	83.240
Taxa de crescimento		1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%
TOTAL	354.300	357.843	361.421	365.036	368.686	372.373

PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - EXPORTAÇÕES	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Serviço A		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
Serviço B		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
Serviço C		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
Serviço D		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
TOTAL	0	0	0	0	0	0

TOTAL VENDAS - MERCADO NACIONAL	0	0	0	0	0	0
TOTAL VENDAS - EXPORTAÇÕES	0	0	0	0	0	0
TOTAL VENDAS	0	0	0	0	0	0



Empresa: Restart Lda
Euros

Vendas + Prestações de Serviços

IVA VENDAS	23%	0	0	0	0	0	0
TOTAL PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - MERCADO NACIONAL		354.309	357.843	361.421	365.036	368.686	372.373
TOTAL PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - EXPORTAÇÕES		0	0	0	0	0	0
TOTAL PRESTAÇÕES SERVIÇOS		354.309	357.843	361.421	365.036	368.686	372.373
IVA PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	23%	81.489	82.304	83.127	83.958	84.798	85.646
TOTAL VOLUME DE NEGÓCIOS		354.309	357.843	361.421	365.036	368.686	372.373
IVA		81.489	82.304	83.127	83.958	84.798	85.646
TOTAL VOLUME DE NEGÓCIOS + IVA		435.798	440.147	444.548	448.994	453.484	458.019
Perdas por imparidade		0	0	0	0	0	0



Empresa: Restart Lda
Euros

FSE - Fornecimentos e Serviços Externos

				2014	2015	2016	2017	2018	2019
Nº Meses				12	12	12	12	12	12
Taxa de crescimento					1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%

	Tx IVA	CF	CV	Valor Mensal	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Subcontratos	23%	100%								
Serviços especializados										
Trabalhos especializados	23%	100%		230,36	2.764,37	2.792,01	2.819,83	2.848,13	2.876,61	2.805,98
Publicidade e propaganda	23%	100%		50,00	600,00	606,00	612,06	618,18	624,36	630,61
Vigilância e segurança	23%	100%								
Honorários	23%	100%		4.000,00	48.000,00	49.480,00	48.984,80	49.454,45	48.948,89	50.448,48
Comissões	23%	100%								
Conservação e reparação	23%	100%		100,00	1.200,00	1.212,00	1.224,12	1.236,36	1.248,72	1.261,21
Materiais										
Ferramentas e utensílios de desgaste rápido	23%	100%								
Livros e documentação técnica	23%	100%		50,00	600,00	606,00	612,06	618,18	624,36	630,61
Material de escritório	23%	100%		50,00	600,00	606,00	612,06	618,18	624,36	630,61
Artigos para oferta	23%	100%								
Energia e fluidos										
Electricidade	23%	100%		500,00	6.000,00	6.060,00	6.120,60	6.181,81	6.243,62	6.306,06
Combustíveis	23%	100%								
Água	23%	100%		250,00	3.000,00	3.030,00	3.060,30	3.090,90	3.121,81	3.153,03
Deslocações, estadas e transportes										
Deslocações e Estadas	23%	100%								
Transportes de pessoal	23%	100%								
Transportes de mercadorias	23%	100%								
Serviços diversos										
Rendas e alugueres	23%	100%								
Comunicação	23%	100%		88,26	1.179,00	1.190,79	1.202,70	1.214,72	1.226,87	1.239,14
Seguros		100%		500,00	6.000,00	6.060,00	6.120,60	6.181,81	6.243,62	6.306,06
Royalties	23%	100%								
Contratados e notariado	23%	100%								
Despesas de representação	23%	100%								
Limpeza, higiene e conforto	23%	100%		1.200,00	14.400,00	14.544,00	14.689,44	14.836,33	14.984,70	15.134,54
Outros serviços	23%	100%		100,00	1.200,00	1.212,00	1.224,12	1.236,36	1.248,72	1.261,21
TOTAL FSE					85.543,37	86.399,80	87.262,79	88.135,42	89.016,77	89.908,94
FSE - Custos Fixos					85.543,37	86.399,80	87.262,79	88.135,42	89.016,77	89.908,94
FSE - Custos Variáveis										
TOTAL FSE					85.543,37	86.399,80	87.262,79	88.135,42	89.016,77	89.908,94
IVA					18.019,98	18.199,16	18.381,15	18.564,97	18.750,82	18.938,12
FSE + IVA					103.563,35	104.597,97	105.643,95	106.700,39	107.767,59	108.845,07



Empresa: **Restart, Lda**
Euros

Gastos com o Pessoal

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Nº Meses	14	14	14	14	14	14
Incremento Anual (Vencimentos + Sub. Almoço)		1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%

<u>Quadro de Pessoal</u>	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Administração / Direcção	1	1	1	1	1	1
Administrativa	1	1	1	1	1	1
professor ginasio	1	1	1	1	1	1
professor ginasio	1	1	1	1	1	1
fisioterapeuta	1	1	1	1	1	1
fisioterapeuta	1	1	1	1	1	1
TOTAL	6	6	6	6	6	6

<u>Remuneração base mensal</u>	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Administração / Direcção	1.500	1.515	1.530	1.545	1.561	1.577
Administrativa	600	606	612	618	624	631
professor ginasio	800	808	816	824	832	841
professor ginasio	800	808	816	824	832	841
fisioterapeuta	800	808	816	824	832	841
fisioterapeuta	800	808	816	824	832	841

<u>Remuneração base anual - TOTAL Colaboradores</u>	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Administração / Direcção	21.000	21.210	21.422	21.636	21.853	22.071
Administrativa	8.400	8.484	8.568	8.655	8.741	8.828
professor ginasio	11.200	11.312	11.425	11.539	11.655	11.771
professor ginasio	11.200	11.312	11.425	11.539	11.655	11.771
fisioterapeuta	11.200	11.312	11.425	11.539	11.655	11.771
fisioterapeuta	11.200	11.312	11.425	11.539	11.655	11.771
TOTAL	74.200	74.942	75.691	76.448	77.213	77.984

<u>Outros Gastos</u>	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Segurança Social						
Órgãos Sociais	23,25%	4.983	4.931	4.981	5.030	5.132
Pessoal	23,78%	12.635	12.761	12.889	13.018	13.279
Seguros Acidentes de Trabalho	1%	742	749	757	764	780
Subsidio Alimentação	93,94	6.290	6.252	6.325	6.388	6.516
Comissões & Prémios						
Órgãos Sociais						
Pessoal	2%					
Formação						
Outros custos com pessoal						
TOTAL OUTROS GASTOS	24.460	24.704	24.951	25.201	25.453	25.707

TOTAL GASTOS COM PESSOAL	98.660	99.646	100.643	101.649	102.665	103.691
---------------------------------	---------------	---------------	----------------	----------------	----------------	----------------

<u>QUADRO RESUMO</u>	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Remunerações						
Órgãos Sociais	21.000	21.210	21.422	21.636	21.853	22.071
Pessoal	53.200	53.732	54.269	54.812	55.360	55.913
Encargos sobre remunerações	17.511	17.693	17.870	18.048	18.229	18.411



Empresa: Restart Lda
Euros

Gastos com o Pessoal

Seguros Acidentes de Trabalho e doenças profissionais	742	748	757	764	772	780
Gastos de ação social	6.200	6.262	6.325	6.388	6.452	6.516
Outros gastos com pessoal						
TOTAL GASTOS COM PESSOAL	98.668	99.648	100.643	101.649	102.665	103.691

Retenções Colaboradores		2014	2015	2016	2017	2018	2019
Retenção SS Colaborador							
Gestão / Administração	10,00%	2.100	2.121	2.142	2.164	2.185	2.207
Outro Pessoal	11,00%	5.852	5.911	5.970	6.029	6.090	6.150
Retenção IRS Colaborador	15,00%	11.130	11.241	11.354	11.467	11.582	11.698
TOTAL Retenções		19.082	19.273	19.466	19.660	19.857	20.055



Empresa: Restart, Lda
Euros

Investimento em Fundo Maneio Necessário

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Necessidades Fundo Maneio						
Reserva Segurança Tesouraria						
Clientes	36.316	36.679	37.046	37.416	37.790	38.168
Inventários						
Estado						
*						
*						
TOTAL	36.316	36.679	37.046	37.416	37.790	38.168
Recursos Fundo Maneio						
Fornecedores	12.946	13.075	13.205	13.338	13.471	13.606
Estado	15.844	19.107	19.298	19.491	19.686	19.882
*						
TOTAL	28.789	32.181	32.503	32.828	33.157	33.488
Fundo Maneio Necessário	7.526	4.498	4.542	4.588	4.634	4.680
Investimento em Fundo de Maneio	7.526	-3.029	45	45	46	46

* A considerar caso seja necessário



Empresa: Restart Lda
Euros

Investimento

Investimento por ano	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Propriedades de investimento						
Terrenos e recursos naturais						
Edifícios e Outras construções	338.654					
Outras propriedades de investimento						
Total propriedades de investimento	338.654					
Activos fixos tangíveis						
Terrenos e Recursos Naturais						
Edifícios e Outras Construções						
Equipamento Básico	53.452					
Equipamento de Transporte						
Equipamento Administrativo						
Equipamentos biológicos						
Outros activos fixos tangíveis						
Total Activos Fixos Tangíveis	53.452					
Activos Intangíveis						
Goodwill						
Projectos de desenvolvimento						
Programas de computador						
Propriedade Industrial						
Outros activos intangíveis						
Total Activos Intangíveis						
Total Investimento	392.106					

IVA	23%	12.294				
-----	-----	--------	--	--	--	--

Valores Acumulados	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Propriedades de investimento						
Terrenos e recursos naturais						
Edifícios e Outras construções	338.654	338.654	338.654	338.654	338.654	338.654
Outras propriedades de investimento						
Total propriedades de investimento	338.654	338.654	338.654	338.654	338.654	338.654
Activos fixos tangíveis						
Terrenos e Recursos Naturais						
Edifícios e Outras Construções						
Equipamento Básico	53.452	53.452	53.452	53.452	53.452	53.452
Equipamento de Transporte						
Equipamento Administrativo						
Equipamentos biológicos						
Outros activos fixos tangíveis						
Total Activos Fixos Tangíveis	53.452	53.452	53.452	53.452	53.452	53.452
Activos Intangíveis						
Goodwill						
Projectos de desenvolvimento						
Programas de computador						
Propriedade Industrial						
Outros activos intangíveis						
Total Activos Intangíveis						
Total	392.106	392.106	392.106	392.106	392.106	392.106

Taxas de Depreciações e amortizações	
Propriedades de investimento	
Edifícios e Outras construções	2,00%
Outras propriedades de investimento	10,00%
Activos fixos tangíveis	
Edifícios e Outras Construções	2,00%
Equipamento Básico	20,00%
Equipamento de Transporte	25,00%
Equipamento Administrativo	25,00%
Equipamentos biológicos	25,00%
Outros activos fixos tangíveis	25,00%

Activos Intangíveis		
Projectos de desenvolvimento	33,333%	* nota: se a taxa a utilizar for 33,33%, colocar mais uma casa decimal, considerando 33,33
Programas de computador	33,333%	
Propriedade industrial	33,333%	
Outros activos intangíveis	33,333%	

Depreciações e amortizações	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total Depreciações & Amortizações	17.463	17.463	17.463	17.463	17.463	6.773



Empresa: Restart, Lda
Euros

Financiamento

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Investimento	389.632	-3.028	45	45	46	46
Margem de segurança	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Necessidades de financiamento	407.668	-3.100				

Fontes de Financiamento	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Meios Libertos	139.570	140.931	142.306	143.694	145.098	144.374
Capital						
Outros instrumentos de capital						
Empréstimos de Sócios						
Financiamento bancário e outras Inst. Crédito	400.000					
Subsídios						
TOTAL	539.570	140.931	142.306	143.694	145.098	144.374

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada

2014						
Capital em dívida (início período)	400.000	400.000	380.000	360.000	340.000	320.000
Taxa de Juro	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Juro Anual	26.400	26.400	25.080	23.760	22.440	21.120
Reembolso Anual		20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Imposto Selo (0,4%)	106	106	100	95	90	84
Serviço da dívida	26.506	46.506	45.180	43.655	42.530	41.204
Valor em dívida	400.000	380.000	360.000	340.000	320.000	300.000

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada

2015						
Capital em dívida (início período)	26.400					
Taxa de Juro		7%	7%	7%	7%	7%
Juro Anual						
Reembolso Anual						
Imposto Selo (0,4%)						
Serviço da dívida						
Valor em dívida						

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada

2016						
Capital em dívida (início período)						
Taxa de Juro			7%	7%	7%	7%
Juro Anual						
Reembolso Anual						
Imposto Selo (0,4%)						
Serviço da dívida						
Valor em dívida						

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada

2017						
Capital em dívida (início período)						
Taxa de Juro				7%	7%	7%
Juro Anual						
Reembolso Anual						
Imposto Selo (0,4%)						
Serviço da dívida						
Valor em dívida						

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada

2018						
Capital em dívida (início período)						
Taxa de Juro					7%	7%
Juro Anual						
Reembolso Anual						
Imposto Selo (0,4%)						
Serviço da dívida						
Valor em dívida						

IAPMEI

1



Empresa: Restart Lda
Euros

Financiamento

N.º de anos reembolso:
Taxa de juro associada: 6,60%

2019

Capital em dívida (início período)						
Taxa de Juro						7%
Juro Anual						
Reembolso Anual						
Imposto Selo (0,4%)						
Serviço da dívida						
Valor em dívida						

Capital em dívida	400.000	380.000	360.000	340.000	320.000	300.000
Juros pagos com imposto Selo incluído	26.606	26.606	25.160	23.855	22.530	21.204
Reembolso		20.000	20.000	20.000	20.000	20.000



Empresa Restart Lda
Euros

Ponto Crítico Operacional Previsional

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Vendas e serviços prestados	354.300,00	357.843,00	361.421,43	365.035,64	368.686,00	372.372,86
Variação nos Inventários da produção						
CMVMC						
FSE Variáveis						
Margem Bruta de Contribuição	354.300,00	357.843,00	361.421,43	365.035,64	368.686,00	372.372,86
Ponto Crítico	201.666,32	203.508,35	205.368,80	207.247,76	209.145,33	200.371,44



Empresa: Restart, Lda
Euros

Demonstração de Resultados Previsional

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Vendas e serviços prestados	354.300	357.843	361.421	365.036	368.686	372.373
Subsídios à Exploração						
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos						
Variação nos Inventários da produção						
Trabalhos para a própria entidade						
CMVMC						
Fornecimento e serviços externos	85.543	86.399	87.263	88.135	89.017	89.907
Gastos com o pessoal	98.660	99.646	100.643	101.649	102.665	103.691
Imparidade de Inventários (perdas/reversões)						
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)						
Provisões (aumentos/reduções)						
Imparidade de investimentos não depreciables/amortizáveis (perdas/reversões)						
Aumentos/reduções de justo valor						
Outros rendimentos e ganhos						
Outros gastos e perdas						
EBITDA (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos)	170.097	171.798	173.516	175.251	177.004	178.775
Gastos/reversões de depreciação e amortização	17.463	17.463	17.463	17.463	17.463	6.773
Imparidade de activos depreciables/amortizáveis (perdas/reversões)						
EBIT (Resultado Operacional)	152.634	154.335	156.053	157.788	159.541	172.001
Juros e rendimentos similares obtidos	1.015	1.747	2.481	3.237	4.014	4.813
Juros e gastos similares suportados	26.506	26.506	25.180	23.855	22.530	21.204
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	127.143	128.576	133.354	137.170	141.025	155.610
Imposto sobre o rendimento do período	25.429	25.915	26.671	27.434	28.205	31.122
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	101.714	103.661	106.683	109.736	112.820	124.488



Empresa: Restart Lda
Euros

Mapa de Cash Flows Operacionais

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Meios Libertos do Projecto						
Resultados Operacionais (EBIT) x (1-IRC)	122.107	123.468	124.842	126.230	127.633	137.601
Depreciações e amortizações	17.463	17.463	17.463	17.463	17.463	6.773
Provisões do exercício						
	139.570	140.931	142.306	143.694	145.096	144.374
Investim./Desinvest. em Fundo Manéio						
Fundo de Manéio	-7.526	3.029	-45	-45	-46	-46
CASH FLOW de Exploração	132.044	143.960	142.261	143.648	145.050	144.328
Investim./Desinvest. em Capital Fixo						
Capital Fixo	-392.106					
Free cash-flow	-260.062	143.960	142.261	143.648	145.050	144.328
CASH FLOW acumulado	-260.062	-116.102	26.158	169.807	314.857	459.185



Empresa: Restart Lda
Euros

Plano de Financiamento

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ORIGENS DE FUNDOS						
Meios Libertos Brutos	170.097	171.798	173.516	175.251	177.004	178.775
Capital Social (entrada de fundos)						
Outros instrumentos de capital						
Empréstimos Obtidos	400.000					
Desinvest. em Capital Fixo						
Desinvest. em FMN		3.029				
Proveitos Financeiros	1.015	1.747	2.481	3.237	4.014	4.813
Total das Origens	571.112	176.574	175.997	178.488	181.018	183.587
APLICAÇÕES DE FUNDOS						
Inv. Capital Fixo	392.106					
Inv Fundo de Maneio	7.526		45	45	46	46
Imposto sobre os Lucros		25.429	25.915	26.671	27.434	28.205
Pagamento de Dividendos						
Reembolso de Empréstimos		20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Encargos Financeiros	26.506	26.506	26.180	23.855	22.530	21.204
Total das Aplicações	426.138	71.934	71.141	70.571	70.010	69.456
Saldo de Tesouraria Anual	144.974	104.640	104.857	107.917	111.008	114.131
Saldo de Tesouraria Acumulado	144.974	249.614	354.471	462.388	573.396	687.527
Aplicações / Empréstimo Curto Prazo	144.974	249.614	354.471	462.388	573.396	687.527
Soma Controlo	0					

Acerto do modelo



Empresa: Restart Lda
Euros

Balanço Previsional

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVO						
Activo Não Corrente	374.643	357.179	339.716	322.252	304.789	298.016
Activos fixos tangíveis	42.761	32.071	21.381	10.690		
Propriedades de investimento	331.881	325.108	318.335	311.562	304.789	298.016
Activos Intangíveis						
Investimentos financeiros						
Activo corrente	181.290	286.293	391.518	499.804	611.186	725.695
Inventários						
Clientes	36.318	36.679	37.046	37.416	37.790	38.168
Estado e Outros Entes Públicos						
Accionistas/sócios						
Outras contas a receber						
Diferimentos						
Caixa e depósitos bancários	144.974	249.614	354.471	462.388	573.396	687.527
TOTAL ACTIVO	555.932	643.472	731.232	822.056	915.975	1.023.711
CAPITAL PRÓPRIO						
Capital realizado						
Ações (quotas próprias)						
Outros instrumentos de capital próprio						
Reservas		101.714	205.375	312.058	421.794	534.614
Excedentes de revalorização						
Outras variações no capital próprio						
Resultado líquido do período	101.714	103.661	106.683	109.738	112.820	124.488
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	101.714	205.375	312.058	421.794	534.614	659.101
PASSIVO						
Passivo não corrente	400.000	380.000	360.000	340.000	320.000	300.000
Provisões						
Financiamentos obtidos	400.000	380.000	360.000	340.000	320.000	300.000
Outras Contas a pagar						
Passivo corrente	54.218	58.097	59.174	60.262	61.361	64.610
Fornecedores	12.945	13.075	13.205	13.338	13.471	13.606
Estado e Outros Entes Públicos	41.273	45.022	45.968	46.825	47.891	51.004
Accionistas/sócios						
Financiamentos Obtidos						
Outras contas a pagar						
TOTAL PASSIVO	454.218	438.097	419.174	400.262	381.361	364.610
TOTAL PASSIVO + CAPITAIS PRÓPRIOS	555.932	643.472	731.232	822.056	915.975	1.023.711



Empresa: Restart Lda

Principais Indicadores

INDICADORES ECONÓMICOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Taxa de Crescimento do Negócio		1%	1%	1%	1%	1%
Rentabilidade Líquida sobre o rédito	29%	29%	30%	30%	31%	33%
INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCEIROS	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Return On Investment (ROI)	18%	16%	15%	13%	12%	12%
Rendibilidade do Activo	27%	24%	21%	19%	17%	17%
Rotação do Activo	64%	56%	49%	44%	40%	36%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	100%	50%	34%	26%	21%	19%
INDICADORES FINANCEIROS	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Autonomia Financeira	18%	32%	43%	51%	58%	64%
Solvabilidade Total	122%	147%	174%	205%	240%	281%
Cobertura dos encargos financeiros	576%	582%	620%	661%	708%	811%
INDICADORES DE LIQUIDEZ	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liquidez Corrente	3,34	4,93	6,62	8,29	9,96	11,23
Liquidez Reduzida	3,34	4,93	6,62	8,29	9,96	11,23
INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Margem Bruta	268.757	271.444	274.159	276.900	279.669	282.466
Grau de Alavanca Operacional	176%	176%	176%	175%	175%	164%
Grau de Alavanca Financeira	120%	119%	117%	116%	113%	111%



Empresa: Restart Lda

Avaliação do Projecto / Empresa

Na perspectiva do Investidor	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Free Cash Flow do Equity	113.432	97.454	97.080	99.793	102.520	103.123	1.324.735
Taxa de juro de activos sem risco	1,80%	1,65%	1,70%	1,75%	1,80%	1,85%	1,91%
Prémio de risco de mercado	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Taxa de Actualização	11,78%	11,81%	11,87%	11,92%	11,98%	12,04%	12,10%
Factor actualização	1	1,118	1,251	1,400	1,568	1,756	1,968
Fluxos Actualizados	113.432	87.159	77.913	71.283	65.396	58.712	774.373
	113.432	200.591	278.204	348.487	414.883	473.595	1.247.968
Valor Actual Líquido (VAL)	1.247.968						
	#NUM!	#NUM!	#NUM!	#NUM!	#NUM!	#NUM!	#NUM!
Taxa Interna de Rentabilidade	#NUM!						
Pay Back period	0 Anos						

Na perspectiva do Projecto	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Free Cash Flow to Firm	-260.062	143.860	142.261	143.648	145.050	144.328	2.210.763
WACC	8,61%	7,59%	8,30%	8,99%	9,46%	11,85%	11,85%
Factor de actualização	1	1,079	1,166	1,270	1,390	1,555	1,740
Fluxos actualizados	-260.062	133.800	122.030	113.080	104.327	92.806	1.270.801
	-260.062	-126.262	-4.232	108.858	213.185	305.990	1.576.891
Valor Actual Líquido (VAL)	1.576.891						
	#NUM!	-45%	7%	30%	41%	47%	74%
Taxa Interna de Rentabilidade	74,39%						
Pay Back period	3 Anos						

* SEGURANÇA E HIGIENE NO TRABALHO		PREÇO FINAL ANUAL	
PREÇO ANO	PREÇO TOTAL	PREÇO ANO	PREÇO TOTAL
22,00 €	198,00 €	40,00 €	360,00 €
22,00 €	198,00 €	40,00 €	360,00 €

[illegible]

sub total					9.683,50 €	0,00 €	9.683,50 €	
	Trampolins	10	34,00 €					DECATHLON
	Medicine Ball 1kg	10	499,00 €		4.990,00 €	10%		DECATHLON
	STEP REROLL	10	85,95 €		859,50 €	10%		DECATHLON
	Discos Borracha 1kg	10	2,00 €		20,00 €	10%		DECATHLON
	Discos Borracha 2kg	10	4,00 €		40,00 €	10%		DECATHLON
	Discos Borracha 5kg	10	9,00 €		90,00 €	10%		DECATHLON
	TG 720	10	24,95 €		249,50 €	10%		DECATHLON
	Bola Placas 65cm	3	9,95 €		29,85 €	10%		DECATHLON
	Bola Placas 75cm	3	12,95 €		38,85 €	10%		DECATHLON
	Medicine Ball 1kg	3	15,95 €		47,85 €	10%		DECATHLON
	Medicine Ball 2kg	3	15,95 €		47,85 €	10%		DECATHLON
	Medicine Ball 3kg	3	25,00 €		75,00 €	10%		DECATHLON
	Halleres PVC 1kg	6	10,95 €		65,70 €	10%		DECATHLON
	Halleres PVC 1,5kg	6	11,95 €		71,70 €	10%		DECATHLON
	Halleres PVC 2kg	6	12,95 €		77,70 €	10%		DECATHLON
	RESISTANCE TUBE 2	3	14,95 €		44,85 €	10%		DECATHLON
	RESISTANCE TUBE 3	3	15,95 €		47,85 €	10%		DECATHLON
sub total			859,50 €		7.214,50 €	721,42 €	7.935,92 €	
TOTAL FINAL					52.679,71 €	721,42 €	53.401,13 €	

Edifício e Construção

Orçamento Real	Empresa
338.654,40 €	Pedra & Ponteiro

PROPOSTA

Pedra & Ponteiro, Construções, Lda., com sede na **Rua Marques Carvalho, N. 64, 2140 – 136 Chamusca**, pessoa colectiva **N.º 508 610 230**, titular do **Alvará de Construção N.º 60504**, da classe 3, contendo as autorizações da 1ª categoria: 1ª, 2ª, 3ª, 6ª, 7ª, 8ª subcategorias da classe 3, 4ª, 5ª subcategoria da classe 2; 2ª categoria: 8ª e 9ª subcategoria da classe 3; 5ª categoria: 1.ª, 2.ª, 5.ª, 9.ª, 10.ª e 12.ª subcategoria classe 2 e 11ª subcategoria da classe 3, depois de ter tomado conhecimento do objecto da empreitada de **Construção de Clinica**, para **Restart, Lda**, do Programa do Concurso, do Caderno de Encargos e Peças Desenhadas, obriga-se a executar a referida empreitada, em conformidade com o conjunto de elementos patenteados a concurso, pelo preço global de **275.328,78 €**, **(duzentos e setenta e cinco mil trezentos e vinte e oito euros e setenta e oito cêntimos)**, conforme lista de preços unitários anexa a esta proposta e que dela faz parte integrante.

Declara ainda que renuncia a foro especial e se submete a tudo o que respeitar a execução do seu contrato, ao que se achar prescrito na legislação portuguesa em vigor aplicável.

À quantia supra mencionada acrescerá o imposto sobre o valor acrescentado à taxa legal em vigor.

Golegã, 12 de Novembro de 2013

Assinatura

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLÍNICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições					Orçamento	
				Dimensões			Quantidades		Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
Cap.1	Estaleiro									
1.1	Encargos relativos à montagem e desmontagem de estaleiro, de acordo com art.º24, alínea 3, do Decreto-Lei n.º 59/99 de 2 de Março.	Un	1,00				1,00	1,00	1.500,00 €	1.500,00 €
									Total Cap.1	1.500,00 €
Cap.2	Segurança e Saúde									
2.1	Implementação do Plano de Segurança e Saúde, executado de acordo com o C.E. Estão incluídos neste artigo todos os trabalhos indispensáveis ao cumprimento do plano de segurança e de RCD, bem como legislação aplicável em vigor.	Un	1,00				1,00	1,00	200,00 €	200,00 €
									Total Cap.2	200,00 €
Cap.3	Trabalhos Preparatórios									
3.3	Execução de passeio em calçada de calçário em zona exterior, todos os trabalhos e pertences	m2	1,00	250,00			250,00	250,00	20,00 €	5.000,00 €
3.4	Implantação da obra e apoio topográfico.	Vg	1,00				1,00	1,00	125,00 €	125,00 €
3.5	Mobilização geral do terreno e sua moldagem para adaptação ao projecto, em conformidade com as cotas de fundo de caixa definidas nas peças desenhadas (26,50m), executando todos os movimentos de terra necessários para o efeito, regularização e compactação de caixa.	m2	1,00	706,00			706,00	706,00	0,50 €	353,00 €
									Total Cap.3	5.478,00 €
Cap.4	Movimento de Terras									
4.1	Escavação em terreno de qualquer natureza, em abertura de fundações, incluindo regularização e compactação de fundo das mesmas. Profundidade média 0,60m)	m3								
P1	vigas de fundação		15,00	1,50	1,50	0,60	20,25			
	Total do artigo 4.1		1,00	170,00	0,30	0,40	20,40	40,65	10,00 €	406,50 €
4.2	Transporte a vazadoiro autorizado dos produtos sobranes da escavação, sem empolamento	m3								
	Volume do artigo 4.1						40,65			
	Total sem empolamento						40,65			
	Total do artigo 4.2	1,00	40,65	1,00			40,65	40,65	12,00 €	487,80 €
									Total Cap.4	894,30 €
Cap.5	Betões									
5.1	Fornecimento e aplicação de betão de limpeza C16/20 sob fundações, com uma espessura de 0,10 m (medição em projecção horizontal).	m3								
P1			15,00	1,50	1,50	0,10	3,38			

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLINICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições					Orçamento	
				Dimensões			Quantidades		Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
	vigas de fundação		1,00	170,00	0,30	0,10	5,10			
	Total do artigo 5.1							8,48	65,00 €	550,88 €
5.2	Fornecimento e aplicação de betão C30/37 armado com Aço A 400 NR SD, incluindo cofragem, descofragem, escoramento e todos os trabalhos necessários.									
5.2.1	Fundação	m3								
	P1		15,00	1,50	1,50	0,50	16,88			
	Total do artigo 5.2.1							16,88	165,00 €	2.784,38 €
5.2.2	Em pilares	m3								
	P1		15,00	0,35	0,35	5,00	9,19			
	Total do artigo 5.2.2							9,19	395,00 €	3.629,06 €
5.2.3	Em vigas de fundação.	m3								
			1,00	170,00	0,30	0,30	15,30			
	Total do artigo 5.2.3							15,30	195,00 €	2.983,50 €
5.2.4	Em vigas de superestrutura	m3								
	nível cobertura		3,00	20,00	0,35	0,35	7,35			
	Total do artigo 5.2.4							7,35	255,00 €	1.874,25 €
5.2.7	Em Platibandas	m3								
	LP1		2,00	20,00	0,15	0,55	3,30			
			2,00	22,00	0,15	0,55	3,63			
	Total do artigo 5.2.7							6,93	255,00 €	1.767,15 €
5.4	Fornecimento e montagem de lajes préfabricadas alveolares do tipo Castelo LHC 30C+5, incluindo montagem, faixa de neoprene no apoio, camada de compressão e preenchimento de vigas de apoio, armaduras de reforço e distribuição e eventuais trabalhos de escoragem.	m2								
			1,00	22,00	20,00		440,00			
	Total do artigo 5.4							440,00	55,65 €	24.486,00 €
Cap.6	Alvenarias								Total Cap.5	38.075,21 €
6.1	Alvenaria exterior simples constituída por bloco de argila expandida "Artebel BTA 31" com 400x190x315 mm, assente com argamassa de cimento e areia ao traço 1:4, assente de acordo com recomendações do fabricante e conforme pormenores do projecto.	m2								
	Alçados		2,00	20,00		5,00	200,00			
			2,00	22,00		5,00	220,00			

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLINICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições					Orçamento	
				Dimensões			Quantidades		Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
	Total do artigo 6.1							420,00	25,03 €	10.512,60 €
6.5	Alvenaria interior simples constituída por bloco acustico ISOARGILA "Artebel" 40x19x25, assente, de acordo com recomendações do fabricante, com argamassa de cimento e areia ao traço 1:4.	m2								
	Total do artigo 6.5		1,00	149,00		5,00	745,00	745,00	21,84 €	16.270,80 €
	Total Cap.6								Total Cap.6	26.783,40 €
Cap.7	Cantarias									
7.1	Fornecimento e assentamento de soleiras ou peltoris em vidro moleanos com 0.04 m de espessura , incluindo argamassa de assentamento, betumagem, remates e todos os trabalhos necessários a um bom acabamento final.	Un				Áreas				
7.1.1	Ve1		1,00	3,20	0,35	1,12		1,00	0,00 €	
7.1.2	Ve2		1,00	1,55	0,35	0,54		1,00	0,00 €	
7.1.3	Ve3		1,00	1,40	0,35	0,49		1,00	0,00 €	
7.1.4	Ve4		1,00	1,90	0,35	0,67		1,00	0,00 €	
7.1.5	Ve5		1,00	2,35	0,35	0,82		1,00	0,00 €	
7.1.6	Ve6		1,00	1,75	0,35	0,61		1,00	0,00 €	
7.1.7	Ve7		1,00	7,40	0,35	2,59		1,00	0,00 €	
7.1.8	Ve8		1,00	11,70	0,35	4,10		1,00	0,00 €	
7.1.9	Ve9		1,00	5,90	0,35	2,07		1,00	0,00 €	
7.1.10	Ve10		8,00	0,65	0,35	2,38		8,00	0,00 €	
7.1.11	Ve11		1,00	4,40	0,35	1,54		1,00	0,00 €	
7.1.12	Ve12		1,00	4,40	0,35	1,54		1,00	0,00 €	
7.1.13	Ve13		2,00	0,65	0,35	0,46		2,00	0,00 €	
7.1.14	Ve14		4,00	1,40	0,35	1,96		4,00	0,00 €	
7.1.15	Ve16		2,00	2,10	0,35	1,47		2,00	0,00 €	
7.1.16	Vi1		1,00	4,40	0,35	1,54		1,00	0,00 €	
7.2	Fornecimento e assentamento de forras com dobra ao vão, em vidro moleanos com 0.03 m de espessura , incluindo argamassa de assentamento, betumagem, remates e todos os trabalhos necessários a um bom acabamento final.	Un				Áreas				
7.2.1	Ve1		2,00	4,50	0,65	5,65		2,00	0,00 €	
			1,00	6,50	0,65	4,23		1,00	0,00 €	
			2,00	4,50	0,60	5,40		2,00	0,00 €	
			1,00	3,20	0,60	1,92		1,00	0,00 €	
7.2.2	Ve10		2,00	1,60	0,40	1,28		2,00	0,00 €	
			2,00	1,20	0,20	0,48		2,00	0,00 €	
			1,00	0,80	0,20	0,16		1,00	0,00 €	
7.3	Fornecimento e assentamento de capeamento em vidro moleanos com 0.04 m de espessura, incluindo argamassa de assentamento, betumagem, remates e todos os trabalhos necessários a um bom acabamento final. (Medição em projecção horizontal).	Un								

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLÍNICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições			Quantidades		Orçamento	
				Dimensões					Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
7.3.1	Capeamentos varandas Ve11;Ve12		2,00	4,50	0,50	4,50		2,00	0,00 €	
7.3.2	Capeamento sobre vão Ve1		1,00	2,50	0,25	0,63		1,00	0,00 €	
7.4	Fornecimento e assentamento de revestimento de escadas em pedra de mármore cinza polido com faixa antiderrapante bujardada, incluindo argamassa de assentamento e regularização, fixação dos diversos elementos, betumagem de juntas, remates e todos os trabalhos necessários a um bom acabamento final. Executado de acordo com pormenor H, desº A23.									
7.4.1	Em cobertores com 0.04 m de espessura.	m2	14,00	2,05	0,32		9,18			
			15,00	1,65	0,32		7,92			
			1,00	1,50	0,32		0,48			
			4,00	3,30	0,32		4,22			
			3,00	3,25	0,32		3,12			
			4,00	3,30	0,32		4,22			
	Total do artigo 7.4.1							29,15	70,00 €	2.040,64 €
7.4.2	Em espelhos com 0.04 m de espessura média.	m2	14,00	2,05	0,13		3,73			
			15,00	1,65	0,13		3,22			
			1,00	1,50	0,13		0,20			
			4,00	3,30	0,13		1,72			
			3,00	3,25	0,13		1,27			
			4,00	3,30	0,13		1,72			
	Total do artigo 7.4.2							11,84	70,00 €	829,01 €
7.4.3	Em patins, em mosaico 30x30 cm, com 0.03 m de espessura.	m2	1,00	6,15	1,00		6,15			
			1,00	1,90	0,75		1,43			
			1,00	1,50	1,25		1,88			
	Total do artigo 7.4.3							9,45	60,00 €	567,00 €
7.4.4	Em rodapé de escada com 0.03 m de espessura.	m2	1,00	11,00	0,26		2,86			
			1,00	11,00	0,26		2,86			
			1,00	3,50	0,18		0,63			
	Total do artigo 7.4.4							6,35	80,00 €	508,00 €
7.5	Fornecimento e montagem de bancada em pedra mármore, com avental e varão inox diâmetro 40 mm, de acordo com peça desenhada A13. Inclui sistema de apoio e suspensão da bancada. Dimensão de 2.60x0.50 m.	un	2,00	1,00	1,00		2,00	2,00	300,00 €	600,00 €
Total Cap.7										4.544,65 €
Cap.8	Pavimentos									
8.1	Fundação dos pavimentos térreos no interior do edifício, constituído por uma camada de enrocamento em brita n.º4 e toutvenant, com 0.25 m de espessura total, devidamente regado e compactado.	m2	1,00	456,00	1,00		456,00			
	edifício									
								456,00	5,20 €	2.371,20 €

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLINICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições					Orçamento	
				Dimensões			Quantidades		Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
8,2	Execução de Pavimento Térreo Industrial, armado, constituído massame de betão B30 (C25/30) com 0.15 m de espessura, incluindo armadura ferro 6 afast. 0.20. Inclui pendentes de acordo com projecto, sarrafamento e nivelamento do betão, passagem a régua vibradora, fibra Top endurecedor ProQuartz, antipoeira Topcuring, cára e serragem de juntas de dilatação.	m2	1,00	456,00	1,00		456,00	456,00	12,50 €	5.700,00 €
	Pavimento									
8,3	Fornecimento e aplicação de betonilha de regularização geral em betão leve, constituída por uma camada de regranulado de cortiça ao traço 1:6 sem areia, com 0.16 m de espessura média.	m2	1,00	456,00	1,00		456,00	456,00	8,50 €	3.876,00 €
	Pavimento									
	Total do artigo 8,3							456,00	8,50 €	3.876,00 €
8,4	Fornecimento e aplicação de betonilha em argamassa de cimento e areia ao traço 1:4, com 0.04m de espessura média, preparado para assentamento de piso final.	m2	1,00	456,00	1,00		456,00	456,00	5,20 €	2.371,20 €
	Pavimento									
	Total do artigo 8,4							456,00	5,20 €	2.371,20 €
									Total Cap.8	14.318,40 €
Cap.9 Revestimento de Paredes										
9,2	Fornecimento e execução de salpico, emboço e reboco com acabamento sarrafado ou liso, preparado para revestimento final, em paredes e tectos interiores e exteriores	m2	1,00	420,00		1,00	420,00	420,00	15,00 €	17.475,00 €
	Exteriores									
	Interiores		1,00	745,00		1,00	745,00	745,00		
	Total do artigo 9.2							1165,00	15,00 €	17.475,00 €
9,6	Fornecimento e montagem de azulejo do tipo "32x55 Genesis Bronze pré-cortado da Cinca" ou equivalente, incluindo reenchimento de juntas e todos os trabalhos.	m2	3,00	22,00		1,00	66,00	66,00	34,50 €	2.277,00 €
	IS									
	Total do artigo 9.6							66,00	34,50 €	2.277,00 €
9,7	Fornecimento e montagem de azulejo do tipo "Kerato série mate amarelo 3119, 20x30" ou equivalente, incluindo reenchimento de juntas e todos os trabalhos.	m2	1,00	70,00		1,00	70,00	70,00	25,00 €	3.500,00 €
	balneários femininos									
	balneários masculinos		1,00	70,00		1,00	70,00	70,00		
	Total do artigo 9.7							140,00	25,00 €	3.500,00 €

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLINICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições					Orçamento	
				Dimensões			Quantidades		Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
9.8	Fornecimento e montagem de azulejo do tipo "Pamessa Agatha Ruiz de la Prada 31.6x31.6 cores Malda" ou equivalente, incluindo reenchimento de juntas e todos os trabalhos.	m2								
	banheiros femininos		1,00	23,00		1,00	23,00			
	banheiros masculinos		1,00	23,00		1,00	23,00			
	Total do artigo 9.8							46,00	35,00 €	1.610,00 €
Cap.10	Revestimento de Tectos								Total Cap.9	24.862,00 €
10.1	Fornecimento e assentamento de tecto falso em gesso cartonado hidrofugo do tipo "kanuf" ou equivalente, incluindo lixagem, barramentos, primário selante e pintura a "esmaltil ref 601" acetinado da "Matesica" ou equivalente, cor branco. De acordo com peças desenhadas do projecto.	m2		Área						
			1,00	336,00	1,00		336,00	336,00	22,50 €	7.560,00 €
	Total do artigo 10.1							336,00		
10.2	Fornecimento e assentamento de tecto falso em perfil oculto modelo "Mekano" cor silver metalico, perfurado 22% (diâmetro 15mm) 600x600 do tipo "kanuf" ou equivalente. Bordaduras em gesso cartonado hidrofugo do tipo "kanuf" ou equivalente incluindo lixagem, barramentos, primário selante e pintura a "esmaltil ref 601" acetinado da "Matesica" ou equivalente, cor branco. De acordo com peças desenhadas do projecto.	m2		Área						
	Ginásio		1,00	120,00			120,00	120,00	30,00 €	3.600,00 €
	Total do artigo 10.2							120,00		
Cap.11	Cobertura								Total Cap.10	11.160,00 €
11.2	Impermeabilização e revestimento de coberturas de acordo com pormenor A de peça desenhada A22: impermeabilização do suporte, isolamento termico e revestimento cerâmico.	m2		Área						
			1,00	456,00			456,00	456,00	45,00 €	20.520,00 €
	Total do artigo 11.2							456,00		
Cap.12	Caixilharia de Alumínio								Total Cap.11	20.520,00 €

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLINICA				Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"				Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições				Orçamento	
				Dimensões			Totais	Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.		Unitário	Totais
12.1	Fornecimento e assentamento de vãos em perfis de alumínio anodizado IPCH certificado de rotura térmica, do tipo "Extrusal sistema A.065", vidro duplo do tipo "SGG Climaplus Acoustic 4(16)8 da Saint Gobain" ou equivalente, incluindo ferragens de acordo com o fabricante, tudo de acordo com o definido em mapa de vãos.	Un							
12.1.1	Ve1		1,00	3,13	4,45	13,93	1,00	1.245,00 €	1.245,00 €
12.1.2	Ve2		1,00	1,50	2,00	3,00	1,00	390,00 €	390,00 €
12.1.3	Ve3		1,00	1,35	2,50	3,38	1,00	350,00 €	350,00 €
12.1.4	Ve4		1,00	1,82	2,50	4,55	1,00	760,00 €	760,00 €
12.1.5	Ve5		1,00	2,28	2,50	5,70	1,00	510,00 €	510,00 €
12.1.6	Ve6		1,00	1,68	2,50	4,20	1,00	615,00 €	615,00 €
12.1.7	Ve7		1,00	2,66	1,00	2,66	1,00	240,00 €	240,00 €
12.1.8	Ve8		1,00	4,80	1,00	4,80	1,00	400,00 €	400,00 €
12.1.9	Ve9		1,00	1,89	1,00	1,89	1,00	170,00 €	170,00 €
12.1.10	Ve10		8,00	0,80	1,60	10,24	8,00	200,00 €	1.600,00 €
12.1.11	Ve11		1,00	4,34	2,53	10,98	1,00	1.740,00 €	1.740,00 €
12.1.12	Ve12		1,00	4,34	2,53	10,98	1,00	1.740,00 €	1.740,00 €
12.1.13	Ve13		2,00	0,60	2,38	2,86	2,00	315,00 €	630,00 €
12.1.14	Ve14		4,00	1,35	0,70	3,78	4,00	350,00 €	1.400,00 €
12.1.15	Ve16		2,00	2,02	0,70	2,83	2,00	500,00 €	1.000,00 €
12.1.16	Ve18		8,00	0,40	0,25	0,80	8,00	75,00 €	600,00 €
12.1.17	Ve18a		2,00	0,25	0,25	0,13	2,00	50,00 €	100,00 €
12.1.19	Ve17		7,00	0,20	0,20	0,28	7,00	15,00 €	105,00 €
						86,97			
								Total Cap.12	13.595,00 €
Cap.13	Estores e acessórios								
13.1	Fornecimento e montagem de estores interiores implantados no vão, laminados em alumínio à cor do vão, de régua horizontal de 25 mm	un				Áreas			
13.1.1	Ve3		1,00	1,35	2,50	3,38	1,00	650,67 €	650,67 €
13.1.2	Ve4		1,00	1,82	2,50	4,55	1,00	875,90 €	875,90 €
13.1.3	Ve5		1,00	2,28	2,50	5,70	1,00	1.097,29 €	1.097,29 €
13.1.4	Ve6		1,00	1,68	2,50	4,20	1,00	808,00 €	808,00 €
						17,83			
13.2	Fornecimento e montagem de estores exteriores com caixa compacta de alumínio perfilado com injeção no interior com poliuretano do tipo "Persiestor" ou equivalente certificado, à cor do alumínio. Inclui motorização e todas as necessárias infraestruturas eléctricas de ligação, pronto a funcionar	un				Áreas			
13.2.1	Ve10		8,00	0,80	1,60	10,24	8,00	17,13 €	137,06 €
13.2.2	Ve11		1,00	4,34	2,53	10,98	1,00	146,97 €	146,97 €
13.2.3	Ve12		1,00	4,34	2,53	10,98	1,00	146,97 €	146,97 €
13.2.4	Ve13		2,00	0,60	2,38	2,86	2,00	19,14 €	38,28 €
						35,06			
								Total Cap.13	3.901,14 €
Cap.14	Carpintarias								

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLÍNICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições					Orçamento	
				Dimensões			Quantidades		Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
14.1	Fornecimento e montagem de vãos interiores do tipo "Vicaíma", ou equivalente, revestimento a CPL faia vaporizada, todos os acessórios de acordo com mapa de vãos e peça desenhada A21.	Un				Áreas				
14.1.1	Vi2		3,00	0,90	2,00	5,40		3,00	320,00 €	960,00 €
14.1.2	Vi3		3,00	1,00	2,00	6,00		3,00	500,00 €	1.500,00 €
14.1.3	Vi4		2,00	1,00	2,00	4,00		2,00	500,00 €	1.000,00 €
14.1.4	Vi5		3,00	0,90	2,00	5,40		3,00	285,00 €	855,00 €
14.1.5	Vi6		1,00	0,90	2,00	1,80		1,00	285,00 €	285,00 €
14.1.6	Vi7		1,00	0,90	2,00	1,80		1,00	285,00 €	285,00 €
14.1.7	Vi8		4,00	0,90	0,60	2,16		4,00	105,00 €	420,00 €
14.1.8	Vi11		2,00	0,90	2,00	3,60		2,00	120,00 €	240,00 €
14.2	Guarnição de vãos exteriores, pelo interior, em madeira de cerejeira com 0,25m de largura e dobra ao vão, envernizada com verniz mate, tudo de acordo com peças desenhadas	Un				Áreas				
14.2.1	Ve10		8,00	0,80	1,60	10,24		8,00	81,92 €	655,36 €
14.2.2	Ve13		2,00	0,60	2,36	2,86		2,00	91,64 €	183,28 €
14.2.3	Ve11		1,00	4,50	2,60	11,70		1,00	296,96 €	296,96 €
14.2.4	Vi12		2,00	4,65	2,65	24,65		2,00	0,01 €	0,02 €
14.3	Fornecimento e montagem de conjunto de cabines divisórias sanitárias do tipo "Mecanobloc" ou equivalente, em compacto fenólico de 12,5 mm espessura, cor azul, incluindo portas e todos os acessórios, de acordo com mapa de vãos, peça desenhada A21	un								
	Vi9		1,00	1,00			1,00	1,00	1.394,86 €	1.394,86 €
	Vi10		1,00	1,00			1,00	1,00	1.394,86 €	1.394,86 €
	divisoria de urinol		2,00	1,00			2,00	2,00	42,50 €	85,00 €
									Total Cap.14	9.555,33 €
Cap.15 Pinturas										
15.1	Pintura a tinta plástica do tipo "Stucomat da Robbialac", ou equivalente, cor branco, nas demãos necessárias a um bom acabamento (mínimo 3), incluindo primário selante e preparação prévia.									
15.1.2	Em paredes e tectos interiores e exteriores	m2								
	tectos		1,00	1165,00	1,00	1165,00				
			1,00	336,00	2,00	672,00		1837,00	9,11 €	16.735,07 €
									Total Cap.15	16735,07 €
Cap.16 Equipamento Sanitário e Torneiras										
16.1	Fornecimento e montagem de sanita do tipo "Roca Victoria" ou equivalente, branco, com autoclismo de mochila e tampo.	Un								

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLINICA				Medições e Orçamento			
			Processo	"01-2013"				Data	11-13		
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de	Medições				Orçamento			
				Dimensões			Quantidades	Preços			
				Partes	Comp.	Larg.		Alt.	Parc.	Totais	Unitário
	baileiros		4,00					4,00		115,00 €	460,00 €
16.2	Fornecimento e montagem de mictório do tipo "Urto da Roca" ou equivalente, branco	Un	4,00					4,00		45,00 €	180,00 €
16.3	Fornecimento e montagem de lavatório de encastrar do tipo "Roca Victoria" ou equivalente, branco, incluindo sifão em latão cromado	Un	8,00					8,00		39,50 €	316,00 €
16.4	Fornecimento e montagem de armários/vestiários com 2 portas em L em inox, porta de cor a escolher em obra, 1900x400x500, do tipo "NH"	Un	20,00					20,00		155,00 €	3.100,00 €
16.5	Fornecimento e montagem de banco do tipo "Kemeit U1, modelo 5200", ou equivalente assento com 13 mm de espessura, estrutura em perfil de alumínio F38,5 e 3.2 mm de lacado, com 1,00 m de comprimento	Un	4,00					4,00		1.345,00 €	5.380,00 €
16.6	Fornecimento e montagem de secador de mãos automatico, em inox, incluindo infraestruturas electricas de ligação.	Un	4,00					4,00		190,00 €	760,00 €
16.7	Fornecimento e montagem de secador de cabelo, incluindo infraestruturas electricas de ligação.	Un	2,00					2,00		26,50 €	53,00 €
16.8	Fornecimento e montagem de sanita suspensa, com tampo incluído, do tipo "Hapening da Roca" ou equivalente, cor branco, estrutura e autoliximo encastrado na parede do tipo "Geberit" ou equivalente, ligações e acessórios.	Un	3,00					3,00		421,00 €	1.263,00 €
16.9	Fornecimento e montagem de lavatório do tipo "Hapening da Roca" de meia coluna, branco, incluindo sifão cromado, ligações e acessórios.	Un	3,00					3,00		216,00 €	648,00 €
16.10	Fornecimento e aplicação de torneiras em latão cromado do tipo "Roca ", incluindo todos os acessórios necessários à sua ligação.										
16.10.1	Misturadora temporizadora do tipo "Bruma ref#10021023" ou equivalente, em lavatórios. Acessorios e ligações	Un	8,00					8,00		41,50 €	332,00 €
16.10.2	Torneira de mictório temporizada	Un	4,00					4,00		28,50 €	114,00 €

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento		Obra		CONSTRUÇÃO DE CLINICA				Medições e Orçamento	
		Processo		"01-2013"				Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições				Orçamento	
				Dimensões			Quantidades	Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.		Unitário	Totais
16.10.3	Sistema de chuveiro composto por duche fixo à parede do tipo "Roca modelo Tornado" ou equivalente, misturadora do tipo "Bruma série lusitano refº65000514, torneira temporizada do tipo Bruma refº 10021015. Acessórios e ligações	Un	6,00				6,00	68,50 €	411,00 €
16.10.4	torneira de serviço macho esférico de ponta rosçada	Un	2,00				2,00	10,00 €	20,00 €
16.10.5	torneira de esquadria	Un	20,00				20,00	10,00 €	200,00 €
16.10.6	torneira misturadora de manipulo de canhão comprido do tipo "Roca" ou equivalente	Un	3,00				3,00	36,50 €	109,50 €
16.10.7	Fornecimento e montagem de cabides em inox	Un	12,00				12,00	5,00 €	60,00 €
Total Cap.16									13.406,50 €
Cap.17 Diversos									
17.1	Fornecimento e montagem de espelho basculante com 0,60 x 0,70 m do tipo "ASD".	Un	2,00				2,00	99,15 €	198,30 €
17.2	Fornecimento e montagem de espelho fixo com 2.10 x 0,80 m.	Un	5,00				5,00	125,00 €	625,00 €
17.3	Fornecimento e assentamento de apoios rebatíveis para deficientes, em tubo de aço inox de Ø 35 mm, superfície polida, com zona rugosa para evitar o deslizamento das mãos, do tipo "SHORTES", ou equivalente, a instalar nas sanitas	Un	4				4,00	125,00 €	500,00 €
17.4	Fornecimento e assentamento de corrimão interior em tubo de aço inox mate Ø 50 mm, fixo à parede através de chapa do mesmo material com 0,005 m de espessura, em escada de acesso.	ml	1,00	20,00			20,00	20,00 €	400,00 €
17.6	Fornecimento e assentamento de acessórios de aço inox do tipo "Senda" ou equivalente	un							
17.6.1	porta rolos refº1004		1,00	6,00			6,00	25,90 €	155,40 €
17.6.2	dispensador de sabão líquido mural refº1005		1,00	6,00			6,00	17,50 €	105,00 €
17.6.3	Porta pias/bas refº cilindro		1,00	6,00			6,00	16,20 €	97,20 €
17.6.4	balde de 15 litros com pedal		1,00	8,00			8,00	27,95 €	223,60 €
17.6.5	dispensador de toalhetes refº 1007		1,00	6,00			6,00	30,55 €	183,30 €
17.7	Fornecimento e montagem de Armário com 20 caçifos com fechadura em chapa de aço laminado a frio DC01, cor de portas a escolher em obra, 1650x400x420, tipo "NH".	un	1,00	2,00			2,00	100,00 €	200,00 €

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLINICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições					Orçamento	
				Dimensões			Quantidades		Pregos	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
17,13	Fornecimento e montagem de tapete constituído por tiras de pvc 8 mm embutidas em calhas de alumínio extrudido alternado com pvc e escovas, do tipo "01.Apolomix" ou equivalente, com 1.50x1.00 m	un	1,00	1,00				1,00	455,72 €	455,72 €
	hall de entrada	un	1,00	1,00				1,00	455,72 €	455,72 €
17,15	Fornecimento e montagem de estrado ripado para base de chuveiro, falia, quadrada, do tipo "Expobanho", ou equivalente	un	1,00	6,00				6,00	95,00 €	570,00 €
	balneários	un	1,00	6,00				6,00	95,00 €	570,00 €
Total Cap.17										3.713,52 €
Cap.18	Redes de abastecimento de Águas									
	Tubagens									
18,1	Ligação à rede existente em tubo de PVC com ϕ 50 mm (Enterrada) de 1.0 Mpa, ou outro material dentro das homologações nacionais, incluindo os acessórios necessários para o efeito, abertura e tapamento de vala nas condições regulamentares e outro trabalhos necessários para a perfeita execução da rede, de acordo com o projecto.	ml	1,00					22,50	0,00 €	
18,2	Rede de água fria executada no interior do edifício, em tubo de inox embutido em roço, em pavimento ou em tecto falso, incluindo todos os acessórios, abertura e tapamento de roços e valas, demais acessórios e outros trabalhos necessários para a perfeita execução da rede de acordo com o projecto.	ml								
18.2.1	ϕ 28 mm		1					21,00	0,00 €	
18.2.2	ϕ 22 mm		1					53,80	0,00 €	
18,3	Rede de água quente executada no interior do edifício, em tubo de inox, com isolamento térmico, embutido em roço, em pavimento ou em tecto falso, incluindo todos os acessórios, abertura e tapamento de roços e valas, demais acessórios e outros trabalhos necessários para a perfeita execução da rede de acordo com o projecto.	ml								
18.3.1	ϕ 28 mm		1					18,50	0,00 €	
18.3.2	ϕ 22 mm		1					37,10	0,00 €	

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLÍNICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições					Orçamento	
				Dimensões			Quantidades		Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
18,4	Rede de água fria executada no interior do edifício, em tubo de polipropileno (PPR PN10) embutido em roço, em pavimento ou em tecto falso, incluindo todos os acessórios, abertura e tapamento de roços e valas, demais acessórios e outros trabalhos necessários para a perfeita execução da rede de acordo com o projecto.	ml								
18.4.1	Ø 20 mm		1					52,10	0,00 €	
18,5	Rede de água quente executada no interior do edifício, em tubo de polipropileno (PPR PN16), com isolamento térmico, embutido em roço, em pavimento ou em tecto falso, incluindo todos os acessórios, abertura e tapamento de roços e valas, demais acessórios e outros trabalhos necessários para a perfeita execução da rede de acordo com o projecto.	ml								
18.5.1	Ø 20 mm		1					20,10	0,00 €	
	Acessórios									
18,6	Fornecimento e montagem de válvulas de seccionamento e seus acessórios, instalados na tubagem.	Un								
18.6.1	Ø 50 mm para tubagem em PVC		1					2,00	0,00 €	
18.6.2	Ø 28 mm para tubagem em INOX		1					2,00	0,00 €	
18.6.3	Ø 22 mm para tubagem em INOX		1					4,00	0,00 €	
18.6.4	Ø 20 mm para tubagem em PPR		1					14,00	0,00 €	
18,7	Fornecimento e assentamento de derivações em record flexível nas ligações entre tubagens de INOX e PPR, incluindo todos os trabalhos e acessórios necessários ao seu perfeito funcionamento.	Un	1					24,00	0,00 €	
	Rede de Combate a Incêndio									

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLÍNICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições					Orçamento	
				Dimensões			Quantidades		Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
18,8	Rede de água para combate a incêndio, executada no interior do edifício, em tubo de Aço galvanizado de 1,5", estendido sem soldadura montado à vista ou embutido na parede, incluindo todos os acessórios necessários, abertura e tapamento de roços nos atravessamentos de paredes e pavimentos, demais acessórios e outros trabalhos necessários para a perfeita execução da rede de acordo com o projecto. Inclui pintura a vermelho nos troços à vista.	ml	1					1,50	0,00 €	
18,9	Fornecimento e assentamento de boca de incêndio do tipo " Carretei " com mangueira semi-rígida, de 25 m, manómetro de pressão, completa e embutida na parede, no interior do edifício, conforme projecto.	Un	1					1,00	0,00 €	
Segurança Contra Incêndio										
18,10	Instalação fixa de extinção de pó químico ABC com 6Kg, incluindo sinalização.	Un	1,00					7,00	0,00 €	
18,11	Instalação fixa de extinção de CO2 com 2Kg, incluindo sinalização.	Un	1,00					2,00	0,00 €	
18,12	Fornecimento e fixação de manta anti fogo	Un	1,00					4,00	0,00 €	
18,13	Fornecimento e fixação de caixa de primeiros socorros	Un	1,00					2,00	0,00 €	
									Total Cap.18	0,00 €
Cap.19 Redes de drenagem esgotos domésticos										
Tubagem										
19,1	Fornecimento e assentamento de tubagem em PVC de 0.4 Mpa, incluindo todos os acessórios e demais trabalhos necessários à perfeita execução da rede, abertura e tapamento de roços ou valas e reposição de pavimentos, de acordo com o projecto									
19.1.1	φ 125mm	ml	1,00					28,50	0,00 €	
19.1.2	φ 110 mm	ml	1,00					17,50	0,00 €	
19.1.3	φ 90 mm	ml	1,00					12,50	0,00 €	
19.1.4	φ 50 mm	ml	1,00					38,50	0,00 €	
19.1.5	φ 40 mm	ml	1,00					7,00	0,00 €	
Caixas e câmaras de visita										

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLINICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições					Orçamento	
				Dimensões			Quantidades		Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
19,3	Execução de caixas de visita ou recepção, em alvenaria de tijolo, revestidas interiormente com reboco impermeabilizado afagado á colher, com soleira em betão simples impermeabilizado, com aro e tampa á superfície e com acabamento igual ao pavimento, incluindo abertura e tapamento de valas e demais trabalhos necessários ao perfeito funcionamento da rede, com as dimensões de 0.50 x 0.50 m.	Un						6,00	140,00 €	840,00 €
	Acessórios									
19,4	Fornecimento e assentamento de sifão em bases de chuveiros.	Un	1,00					6,00	0,00 €	
19,5	Fornecimento e assentamento de caleiras com tampa em PVC.	ml	1,00					4,80	10,00 €	48,00 €
19,6	Fornecimento e assentamento de caixa de reunião de pavimento.	Un	1,00					3,00	15,00 €	45,00 €
	Diversos									
19,7	Ligações á caixa pública existente	Un						1,00	50,00 €	50,00 €
									Total Cap.19	983,00 €
Cap.20	Redes de drenagem esgotos pluviais									
	Tubagem									
20,1	Fornecimento e assentamento de tubagem em PVC de 0.4 Mpa, incluindo todos os acessórios e demais trabalhos necessários á perfeita execução da rede, abertura e tapamento de roços ou valas, tudo de acordo com o projecto	ml								
20.1.1	φ 160 mm		1					46,00	0,00 €	
20.1.2	φ 125 mm		1					13,00	0,00 €	
20,2	Fornecimento e assentamento de tubos de queda constituídos por tubagens em ferro fundido centrifugado Ref. FP Preis SML, ou equivalente, incluindo acessórios de fixação, gárgulas, bocas de limpeza e ralos de pinha.	ml								
20.2.1	DN125		4,00				5,50	22,00	0,00 €	
									Total Cap. 1	
	Caixas de visita									

Pedra Ponteiro - Construções, Lda

Orçamento			Obra	CONSTRUÇÃO DE CLINICA					Medições e Orçamento	
			Processo	"01-2013"					Data	11-13
Art.	Designação dos Trabalhos	Un	Nº de Partes	Medições					Orçamento	
				Dimensões			Quantidades		Preços	
				Comp.	Larg.	Alt.	Parc.	Totais	Unitário	Totais
20,3	Execução de caixas de visita ou recepção, em alvenaria de tijolo, revestidas interiormente com reboco impermeabilizado atagado à colher, com soleira em betão simples impermeabilizado, com aro e tampa à superfície com acabamento igual ao pavimento, incluindo abertura e tapamento de valas e demais trabalhos necessários ao perfeito funcionamento da rede, com as dimensões de 0.60 x 0.60 m.	Un	1					8,00	140,00 €	1.120,00 €
Diversos										
20,4	Fornecimento e assentamento de caleira com grelha reforçada de ferro fundido para 40 ton, para escoamento de águas no interior do edifício.	ml	1					20,00	50,00 €	1.000,00 €
20,5	Ligações às caixas públicas existentes	Un	1					1,00	50,00 €	50,00 €
Total Cap.20										2.170,00 €
Cap.21 Telas Finais										
21,1	Elaboração e apresentação de telas finais dos projectos de todas as especialidades, 3 exemplares em suporte de papel e suporte informático.	Vg	1,00					1,00	125,00 €	125,00 €
Total Cap.21										125,00 €
Cap.22 Ar condicionado, AQS e Ventilação										
	<i>O detalhe com os preços unitários, consta em mapa anexo ao presente.</i>	Un	1,00					1,00	44.875,00 €	44.875,00 €
Total Cap.22										44.875,00 €
Cap.23 Ited										
	<i>O detalhe com os preços unitários, consta em mapa anexo ao presente.</i>	Un	1,00					1,00	2.183,26 €	2.183,26 €
Total Cap.23										2.183,26 €
Cap.24 Electricidade										
	<i>O detalhe com os preços unitários, consta em mapa anexo ao presente.</i>	Un	1,00					1,00	15.750,00 €	15.750,00 €
Total Cap.24										15.750,00 €
Total do Orçamento										275.328,78 €

De:
Ana Paula Rodrigues Almeida Mendes
Rua João de Deus, N° 17, 1º
2150-196 GOLEGÃ

Ex.mos Snrs
Clínica Médica
Rua de Lá
2150-000 Golegã

N/Ref: Técnica Oficial de Contas com o N° 40392

Golegã 15 de Outubro de 2013

Exm.ºs Senhores

Apresento o melhor orçamento para a prestação de serviços de contabilidade, designadamente processamento da contabilidade, processamento de salários e entrega das respectivas declarações.

Os serviços serão prestados nas nossas instalações.

As deslocações às Repartições de Finanças e Segurança Social, são da nossa conta.

Todo o material para o processamento e arquivo, encontra-se incluído no preço.

Valor mensal, 150,00€ (Cento e cinquenta Euros)

Ao valor total deste orçamento acresce o I.V.A. à Taxa em vigor.

De V.Ex.º,
Atentamente





ROTULAGEM ENERGÉTICA

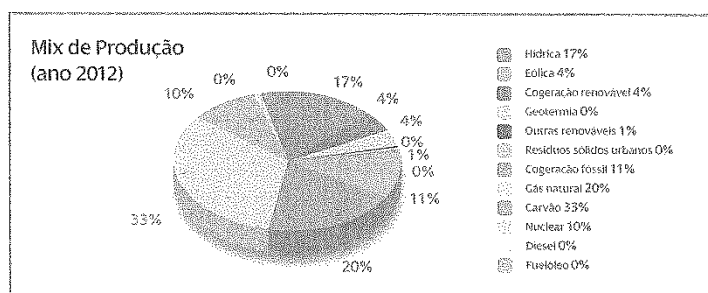
Para dar cumprimento à Recomendação n.º 2/2011 e conforme o Regulamento de Relações Comerciais publicado pela ERSE, a IBERDROLA disponibiliza aos seus clientes, informação sobre a origem da energia elétrica que comercializa e seus impactos ambientais associados.

Origem da Energia

Como é produzida a eletricidade que consome?

Embora a energia elétrica que chega aos nossos clientes seja indistinguível da que é fornecida a outros consumidores ligados ao mesmo sistema elétrico, é possível determinar a origem da produção da energia que consome.

Para tal, proporciona-se a desagregação do mix de tecnologias correspondentes à energia comercializada pela IBERDROLA.



Emissões

A energia comercializada, durante o ano de 2012 pela IBERDROLA, apresentou as seguintes emissões:

FE CO ₂ * (g/kWh)	RRAA** (µg/kWh)
431,5	54,1

* FE CO₂ (g/kWh) = Emissões específicas de CO₂.

** RRAA (µg/kWh) = Emissões específicas de RRAA (Resíduos Radioativos Associados à produção de energia elétrica).

31-10-13;17:51 ;

;249769709

1/ 2

**SANTA
CASA****QS** Limpotec
Balisagem

PROPOSTA PARA O FORNECIMENTO DE SERVIÇOS DE LIMPEZA DE MANUTENÇÃO NAS INSTALAÇÕES DA
SANTA CASA DA MISERICORDIA DA CHAMUSCA
SITAS NA CHAMUSCA

PROPOSTA ECONÓMICA

A todos os preços apresentados há que acrescentar o I.V.A. à taxa legal em vigor à data de emissão das facturas. Todos os preços apresentados serão válidos até 31/12/2010, período após o qual será feita a actualização do contrato em linha com a actualização anual a realizar em sede própria e de acordo com o contrato colectivo de trabalho em vigor para o sector.

ORÇAMENTO PARA SERVIÇOS DE LIMPEZA DE MANUTENÇÃO

PREÇO MENSAL S/ IVA	VALOR IVA 20%	PREÇO MENSAL C/ IVA
3.754,67 €	750,93 €	4.505,60 €

*Apenas Moç do dnc
(S/ práticos)
São moç do dnc*

FORNECIMENTO DE CONSUMÍVEIS

- o Papel de mãos Zíg-zag - 30 maços x 180 folhas)

PREÇO UNITÁRIO S/ IVA	VALOR IVA 20%	PREÇO UNITÁRIO C/ IVA
26,22 €	5,24 €	31,46 €

- o Papel Higiénico Jumbo 180 metros - 12 unidades

PREÇO UNITÁRIO S/ IVA	VALOR IVA 20%	PREÇO UNITÁRIO C/ IVA
13,25 €	2,65 €	15,90 €

- o Sabonete Creme - caixa c/20 Litros

PREÇO UNITÁRIO S/ IVA	VALOR IVA 20%	PREÇO UNITÁRIO C/ IVA
30,29 €	6,06 €	36,35 €

Competitividade pela Inovação

21/09/2009

18/22

31-10-13;17:51 ;

;249769709

2/ 2

**SANTA
CASA****QCS** LimpoTécnica
BIM ServicesPROPOSTA PARA O FORNECIMENTO DE SERVIÇOS DE LIMPEZA DE MANUTENÇÃO NAS INSTALAÇÕES DA
SANTA CASA DA MISERICORDIA DA CHAMUSCA

SITAS NA CHAMUSCA

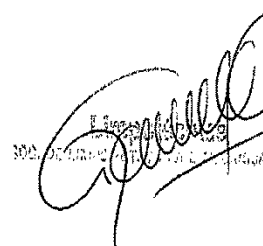
UNIDADES DE AMBIENTE (COM SERVIÇO DE TROCA A 56 DIAS)

PREÇO MENSAL S/ IVA	VALOR IVA 20%	PREÇO MENSAL C/ IVA
11,50 €	2,30 €	13,80 €

UNIDADES ASSEPTICAS (COM SERVIÇO DE TROCA A 28 DIAS)

PREÇO MENSAL S/ IVA	VALOR IVA 20%	PREÇO MENSAL C/ IVA
13,80 €	2,76 €	16,56 €

CONDIÇÕES DE PAGAMENTO: A 30 dias da data de factura



Competitividade pela Inovação

21/09/2009

19/22

DIMAS DE MELO PIMENTA EUROPA -SIST.PONTO ACESSO,SA
Contribuinte N.º: 500085706

Pág. 1/1

Rua de Campolide, 27 - B
Lisboa
1070-026 Lisboa
Telef. 21 3942840 Fax. 21 3942849

Capital Social 225.000,00 EUR
Cons. Reg. Com. Lisboa
Matricula N.º 43520
dimeportugal@dimep.pt
www.dimep.pt

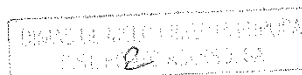
Exmo.(s) Sr.(s)
Santa Casa Misericórdia Chamusca
Rua Eng.º Pimentel Rolim

Original

Chamusca
2140-125 Chamusca

Factura N.º 346/TL13 [FA]

V/Nº Contrib.	Requisição	Câmbio	Moeda	Zona	Data		
501266488		EUR	1,000000		03-04-2013		
Pág.	Desc. Cli.	Vencimento	Vend.	Vend.	Cliente		
0,00	0,00	18-04-2013	15 dias	ATL	04442		
Artigo	Descrição	Quant.	Un	Pr. Unitário	Desc.	IVA	Total Líquido
CONTRATO2	CONTRATO PARA SUPORTE DMP ADVANCE	1,00	UN	226,040	0,00	23,00	226,04
RENOVAÇÃO							
VIGÊNCIA DE MAIO DE 2013 A ABRIL DE 2014							



U5z8-Processado por Programa Certificado n.º 0030/AT / © PRIMAVERA BSS /

Quadro Resumo do IVA				Mercadoria/Serviços	226,04
Taxa	Incidência	Total IVA	Motivo Isenção	Descontos Comerciais	0,00
23,00	226,04	51,99		Desconto Financeiro	0,00
				Portes	0,00
				Outros Serviços	0,00
				Adiantamentos	0,00
				IEC	0,00
				IVA	51,99
				Acerto	0,00

Local de Carga
N/ Morada
Carga
03-04-2013 / 13:24
Local de Descarga
V/ Morada
Descarga
03-04-2013 /

Modo de Expedição
N/ Viatura
Matricula

Total (EUR) 278,03

NIB para pagamento:
0010.0000.28426430001.89

6221
22410203



Pág. 1/ 1

Apoio ao Cliente e Faturação
16206 - €0,23 por chamada (valor sem IVA)
Apoio Técnico
808 20 50 20
www.ptnegocios.pt
http://clientes.telepac.pt

PT Comunicações, S.A.
Rua Andrade Corvo, 6 - 4º
1050 - 009 Lisboa



22/10/2013 12/11/2013 *C B*

Nº Cliente: 117 888 85 12
Nº Contribuinte: 501 266 488
Nº Faturação: 249 768 041
Nº Conta: 109 477 40 57

Processado por computador
PT Comunicações, S.A. número único de matrícula e identificação fiscal 504615947 - 4ª Secção do CIRC, Capital Social 1.350.000,000 euros

Fatura Nº A544581295**Outubro 2013**

Data de Emissão:
22 outubro 2013

Data do Débito Bancário
12 novembro 2013

Valor a Pagar
€ 48,25

Resumo da Fatura Nº A544581295**Valor em Euros**

INTERNET	17,060
TELEFONE	5,312
EQUIPAMENTOS	1,885
PLANOS DE PREÇOS	14,975
IVA	9,02
TOTAL DA FATURA	€ 48,25

Extrato de Conta

Saldo anterior	47,70
Pagamento por SDD a 15 outubro 2013	- 47,70
Fatura nº A544581295 - outubro 2013	48,25

VALOR A PAGAR**€ 48,25**

Débito bancário no valor máximo de € 48,25 a partir de 12 novembro 2013

Saiba mais sobre as modalidades de pagamento no verso.

Pagamento por Débito Direto em Conta Bancária

Identificação do Credor: 101243
Número de Autorização: 09477405787
NIB: 0035 0246 000006647** 8 (CGD)
Data de Pagamento: a partir de 12 novembro 2013

Caso ocorra uma falha com o pagamento por Débito Direto, pode pagar a sua fatura no Multibanco, utilizando como Entidade 21159 e como Referência os últimos 9 dígitos do seu número de conta PT.

Conserve este documento que será válido como recibo após boa cobrança. Deverá conferir, através de multibanco ou outro meio eletrónico colocado à disposição pela instituição de crédito a quem deu autorização de débito, os elementos que compõem esta autorização. Para alterar os dados da sua autorização de Débito Direto utilize a Identificação do Credor e Nº de Autorização, na rede multibanco ou no seu Banco.

O Diretor Financeiro

Detalhe de Fatura Nº A544581295 outubro 2013

Pág. 1/ 1

Nº Cliente: 1178888512

Nº Conta: 1094774057

Data de Emissão: 22 out 2013

Qtd	Descrição	Período de Faturação	Valor em Euros (sem IVA)	IVA (%)
INTERNET				
Nº Serviço 1888304711				
as9673661 - Internet ADSL -				
	Mensalidade ADSL até 12Mb (de 01/09 a 30/09)	set 2013	17,060	23
Total Internet			€ 17,060	
TELEFONE				
Nº Telefone				
Comunicações				
		19 set a 19 out		
28	Serviços móveis		5,312	23
42	PT Voz Plus 0h-24h		0,000	(***)
(**) Excluído da base tributável de IVA - Art. 16.º, nº 6 b)				
Total Telefone			€ 5,312	
EQUIPAMENTOS				
Nº Telefone				
Telefone				
		out 2013	1,885	23
Total Equipamentos			€ 1,885	
PLANOS DE PREÇOS				
Nº Telefone				
PT Voz Plus 50%				
		19 set a 19 out	14,975	23
A PT Comunicações oferece-lhe 50% de desconto na mensalidade do Plano PT Voz Plus. Este Plano inclui a mensalidade da linha telefónica PT, chamadas ilimitadas para a rede fixa nacional e 1.000 minutos para a rede fixa de Espanha, todos os dias, das 0h às 24h.				
Total Planos de Preços			€ 14,975	
IVA				
Taxa				
23%				
Base de Incidência				
€ 39,232				
Valor do IVA				
€ 9,02				
Total IVA			€ 9,02	
Arredondamento				
€ -0,002				
TOTAL DA FATURA			€ 48,25	
O valor foi arredondado para centimos de euro.				

Aceda à Área de Cliente em www.ptnegocios.pt

Poderá ver a explicação da fatura PT, consultar a sua fatura online e os seus dados para pagamento.

Adira à Fatura Eletrónica

Com este serviço, passa a receber as suas faturas, cómoda e gratuitamente, no seu e-mail podendo também consultá-las online o que lhe permite analisar e arquivar as suas faturas, de modo simples e eficaz, reduzindo a quantidade de arquivo em papel.

A falta de pagamento ou o pagamento depois do prazo limite, pode implicar juros de mora e a suspensão do serviço. Pode também originar o pagamento de uma caução ou o agravamento da mesma.

Modalidades de Pagamento:

- Débito Direto
- Multibanco
- Lojas PT
- Agentes PT
- Cheque
- Pay Shop



Exmo(s) Sr(s): Santa Casa da Misericórdia da Chamusca

A/C: Dr. Tiago Iria

Abrantes, 21 de Janeiro de 2013

Em resposta ao vosso pedido, que muito nos honra e desde já agradecemos, apresentamos a V. Exa(s) a nossa melhor cotação para os produtos abaixo indicados:

Nossa Referência: **CL01001 CLABAS****DETERGENTE NEUTRO MULTI-USOS - BIODEGRADÁVEL**

Produto a utilizar na limpeza de superfícies sensíveis, tais como: Equipamentos de cozinha, vidros, fôrnicas, plásticos, mosaicos, azulejos, napas, etc.

Tipo de Embalagem: **5 ou 25 Litros**Unidade: **Lt**

Preço Unitário:

1,85 € (Um euro e oitenta e cinco cêntimos)

1,70 €

S. António Martins

Nossa Referência: **CL01002 CLABEL****DETERGENTE PARA LIMPEZA DE VIDROS**

Recomendado na limpeza de vidros de janelas, espelhos, azulejos vidrados e outras superfícies similares.

Tipo de Embalagem: **5 ou 25 Litros**Unidade: **Lt**

Preço Unitário:

2,82 € (Dois euros e oitenta e dois cêntimos)

2,67 €

S. António Martins

Nossa Referência: **CL02003 CLADEX - WC****DESINFECTANTE DE INSTALAÇÕES SANITÁRIAS**

Produto de base alcalina, adequado para ser utilizado na limpeza, desinfecção e desodorização de instalações sanitárias bem como em todos os pavimentos cerâmicos, azulejos, vinil, cimento, etc.

Tipo de Embalagem: **5 ou 25 Litros**Unidade: **Lt**

Preço Unitário:

2,72 € (Dois euros e setenta e dois cêntimos)

2,57 €

S. António Martins

Nossa Referência: **CL01004****CLAFIX***(Clor / Limão)***DETERGENTE NEUTRO MULTI-USOS - BIODEGRADÁVEL**

Produto neutro, adequado para ser utilizado na lavagem de todo o tipo de superfícies sensíveis e laváveis, sem afectar as mesmas.

Tipo de Embalagem: **5 ou 25 Litros**Unidade: **Lt**

Preço Unitário:

1,85 € (Um euro e oitenta e cinco cêntimos)Nossa Referência: **CL02009****CLARIO****DETERGENTE PERFUMADO COM CLORO - DESINFECTANTE - DESODORIZANTE**

Desinfectante à base de cloro com largo espectro fungicida e bactericida. Adequado para ser utilizado na lavagem, desinfecção e desodorização de pavimentos em cozinhas, refeitórios, instalações sanitárias, etc.

Tipo de Embalagem: **5 ou 25 Litros**Unidade: **Lt**

Preço Unitário:

2,10 € (Dois euros e dez cêntimos)*clape !**9,95 € Litro**Rebato para clor (mas usa com Limão)***CONDIÇÕES:**

I.V.A.: Aos valores atrás mencionados acresce o IVA à taxa legal em vigor (23%).

PRAZO DE ENTREGA: 2 dias úteis

PRAZO DE PAGAMENTO 30 dias da data de factura

VALIDADE DA PROPOSTA: 90 dias

Cientes que esta nossa proposta despertará o vosso interesse, ficamos a aguardar com expectativa as vossas prezadas notícias.
Sem outro assunto de momento, subscrevemo-nos com elevada consideração.



Ficha Técnica

CLABAS

Detergente Neutro Multiusos

Produto neutro, multiusos, constituído por tensoativos não iónicos, solventes polares, conservantes e fragrâncias. CLABAS é adequado para a limpeza de superfícies sensíveis e laváveis, tais como, equipamentos de cozinha, vidros, plásticos, fórmicas, mosaicos, azulejos, tapas, etc.

Dados Técnicos:

Líquido de base aquosa, baixa viscosidade, colorido e com aroma floral ou frutado.

Cores disponíveis: amarelo, azul, rosa e verde.

Disponível em embalagens de 30LT e 51 L.

Propriedades do Produto:

pH neutro, por isso, não afeta a pele, nem é corrosivo.

Bom produção de espuma.

Não deixa resíduos após a aplicação.

Solúvel em água quente ou fria.

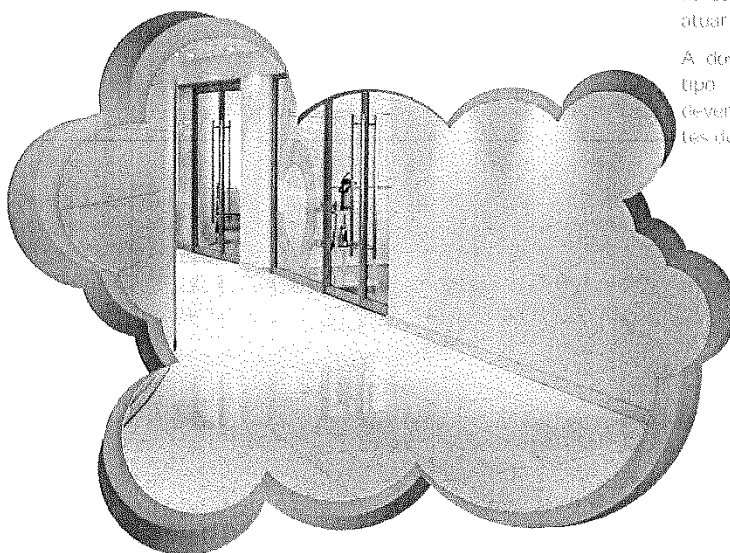
Pouco viscoso, por isso é fácil de aplicar e de diluir.

Biodegradável.

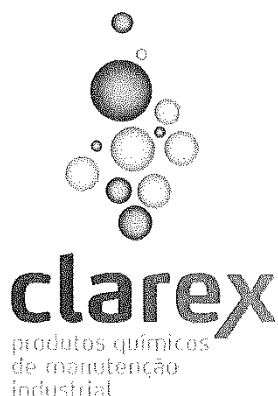
Modo de Emprego:

Aplicar CLABAS com qualquer tipo de água, por pulverização, com um pano ou esfregona. Após a aplicação, deixar atuar e enxaguar com água limpa.

A dose a utilizar depende do grau e tipo de sujidade a remover, não devendo contudo exceder as 100 partes de água para 1 parte de produto.



Empresa Responsável de Atendimento: Zona Norte, Lda - R. 22000-400, Alameda J.T. 241.872-647, F. 241.852-943, info@clarex.pt

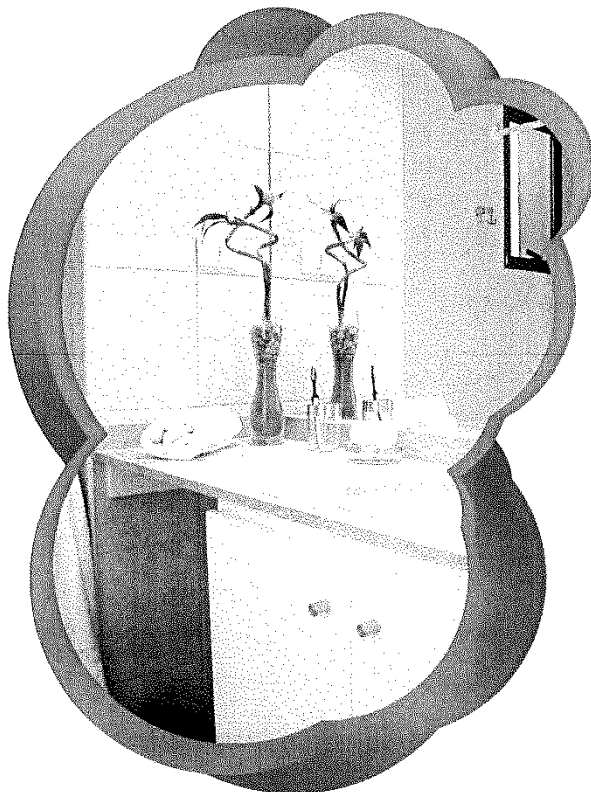


Ficha Técnica

CLADEX

Desinfetante para Instalações Sanitárias

Produto de base alcalina, constituído por uma mistura de tensoativos não iónicos, bactericidas à base de quaternários de amónio e fragrâncias de elevado poder residual. CLADEX é adequado para ser utilizado na limpeza, desinfecção e desodorização de instalações sanitárias, bem como, pavimentos cerâmicos, azulejos, vinil, cimento, etc.



Propriedades do Produto:

- Excelente poder bactericida e fungicida.
- Não é tóxico.
- Bom poder desengordurante.
- Miscível com água em todas as proporções.
- Aroma bastante agradável de alto poder residual.

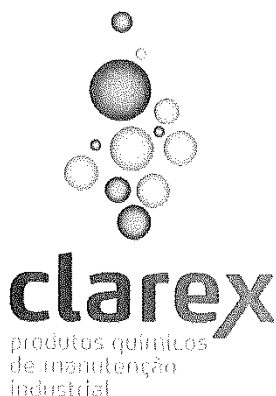
Modo de Emprego:

Aplicar CLADEX com um pano, escova, esfregona ou por pulverização. CLADEX deverá ser diluído no máximo até as 10 partes de água para 1 parte de produto. Caso se pretenda apenas uma boa lavagem e desodorização poderá ser diluído até as 50 partes de água para 1 de produto. Após a aplicação do produto na área a lavar e desinfetar, deverá deixar-se atuar alguns minutos antes de se proceder a um enxaguamento com água limpa. O agente de desodorização tem um ação residual. Não aplicar CLADEX em objetos alimentícios.

Dados Técnicos:

Líquido de lavagem com aroma agradável, produzido com água limpa.
Densidade em 20°C: 1,04 g/cm³ a 25°C: 1,03 g/cm³

Parque Industrial de Alcabes, Zona Norte, Lote 53 - 2100-4801 Alcabes (T: 201 572 542 - F: 201 572 548) e-mail: clarex@clarex.pt



Ficha Técnica

CLABEL

Detergente Limpa Vidros

Detergente, constituído a base de tensoativos biodegradáveis, solventes polares, compostos amoniacais e fragrâncias. Recomendado na limpeza de vidros, de janelas, espelhos, azulejos, vidrados e outras superfícies similares. CLABEL também poderá ser colocado no reservatório de água do limpa parabrisas dos automóveis.

Propriedades do Produto:

Baixo poder espumante.
 Não é corrosivo.
 Não deixa resíduos após a aplicação.
 Miscível com água em todas as proporções.
 Eficaz em qualquer tipo de água.
 Económico porque tem elevada concentração de matéria activa.
 Biodegradável.

Modo de Emprego:

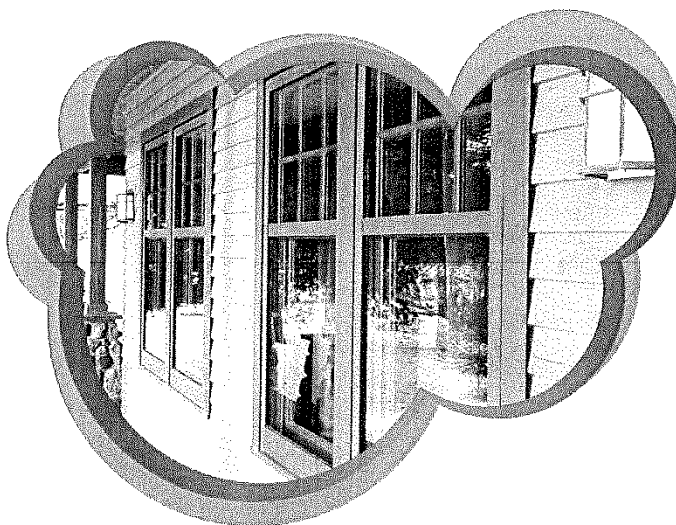
Aplicar CLABEL com um pano ou por pulverização. Aguardar alguns minutos e, de seguida, passar com um pano limpo, de preferência, seco e que não liberte pelos.

A dose a utilizar depende do grau e tipo de sujidade a remover, não devendo contudo exceder as 5 partes de água para 1 parte de produto.

CLABEL é também ótimo para ser aplicado no asfalto do limpa-vidros das viaturas auto, diluído na proporção de 30 partes de água para 1 parte de produto.

Dados Técnicos:

Líquido de cor amarelada. Não viscoso. Odeor agradável e com alguma persistência. Ponto de congelamento: 0°C a 1°C.





Factura N° 130619

Duplicado

DATA

24.10.2013

SANTA CASA DA MISERICÓRDIA DA CHAMUSCA
 LAR DE IDOSOS
 RUA ENG° JOÃO ROLIM
 2140-000 CHAMUSCA

CLIENTE N°

120172

CONT. N°

501266488

V/ Requisição:

VENCIMENTO 22.01.2014

PAGAMENTO 90 DIAS

EXPEDIÇÃO VIATURA 15-62-XB

LOCAL DE CARGA Parque Ind. de Abrantes, Zona Norte - Lte 63

LOCAL DESCARGA MORADA DO CLIENTE

HORA DE SAÍDA 08:00

ARTIGO	DESIGNAÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	IVA	DESC.	VALOR LÍQUIDO
PP05011	TOALHAS MÃO XTRASEC V 20x23 PASTA Cx/3.920 / Med:	20,0	20,00	23		400,00
PP05011	TOALHAS MÃO XTRASEC V 20x23 PASTA Cx/3.920 / Med:	2,0	0,00	23		0,00

Os artigos foram colocados à disposição do cliente na(s) data(s) indicada(s)

RECLAMAÇÕES/DEVOLUÇÕES SÓ SERÃO ACEITES NO PRAZO DE 8 DIAS

TAXA	BASE DE INCIDÊNCIA	VALOR DO IVA
6,0%		
23,0%	400,00	92,00
13,0%		

CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

Cheque cruzado à ordem de "Higiclean, Lda" enviado directamente para a sede da empresa ou entregue ao vendedor, mas neste caso só contra a entrega do respectivo recibo.

Esta factura só se considera paga após boa cobrança

TOTAL LÍQUIDO 400,00

DESCONTO COMERCIAL

DESCONTO FINANCEIRO

TOTAL IVA 92,00

TOTAL DO DOCUMENTO

492,00 €

23.10.2013, 16:14:03



BtH-Processado por programa certificado n.º75/AT. ARTSOFT V7.70,.

Avenida D. Manuel I, nº 1361, 12.º andar, 2200-200 Alfama, Lisboa | T: 935 774 597 | E: geral@higiclean.pt | NIF e Matricula n.º 509 558 739 | C.S. 65.000,00



Rua Gaspar Costa Ramalho, nº 38
2120-098 SALVATERRA DE MAGOS
Pessoa Colectiva nº 508 345 464

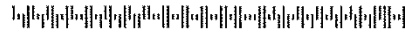
FACTURA Nº 201300631662
DATA DE EMISSÃO: 2013.09.02

Tel: 263 509 400 - Fax: 263 509 499
Número Azul 808 20 20 11 - Email: geral@aguasdoribatejo.com

FACTURAS EMITIDAS NOS ÚLTIMOS 12 MESES

DATA EMISSÃO	VALOR	PAGA	N/PAGA
2012/10/01	592,47	X	
2012/11/02	570,74	X	
2012/12/03	580,01	X	
2013/01/02	666,58	X	
2013/02/01	663,55	X	
2013/03/01	694,22	X	
2013/04/01	616,01	X	
2013/05/02	631,27	X	
2013/06/03	647,08	X	
2013/07/01	666,59	X	
2013/08/01	592,73	X	
2013/09/02	595,53		X

2013.09.02 2013.09.26 2115



SANTA CASA MISERICÓRDIA DA CHAMUSCA
RUA ENG. JOAO PIMENTEL ROLIM

2140-125 CHAMUSCA

Cliente	Cód. Cliente	Nº Ident. Fiscal	Classe/Tipo de Facturação
SANTA CASA MISERICÓRDIA DA CHAMUSCA	00001689	501266488	INSTT./AGREM.
Local do Abastecimento	Cód. Local	Cód. Entidade	Grupo/Sub-Grupo
R. ENG. JOAO SALDANHA PIMENTEL ROLIM S/N CHAMUSCA	0001689	0001689	004/030

Resumo

Período de Facturação de 33 Dias de 2013.07.18 a 2013.08.19

Contas de Água	380,72
Contas de Saneamento	168,99
Contas de Tercelros	12,36
SERVIÇOS PRESTADOS	0,00
IVA	33,46
JUROS DE MORA	0,00
Total	595,53

Data Limite de Pagamento da Factura: 2013.09.26

Conta Cliente nº 201300635930

Documentos por regularizar

Factura nº201300631662

Data de Emissão

2013.09.02

Valor

595,53+

Observações

2013.09.26

Valor Emitido em 2013.09.02 595,53

Pagável a partir de 2013.09.26

Leituras

Pode comunicar a sua leitura, pela linha 808 20 20 11 ou em www.aguasdoribatejo.com, indicando o seu Código de Cliente. A sua leitura será considerada se não existir leitura efectuada pela AR.

Débitos Directos

Nº da Autorização (ADC): 01000168986

Identificação do Credor (IDC): 105236

CONCORDANTE ESTE DOCUMENTO: VALORES CORRECTOS RELATIVOS ÀS LEITURAS
O pagamento desta factura deve ser efectuado no pagamento de anteriores
Processado por computador - Sistema AQUIMAT



Rua Gaspar Costa Ramalho, nº 38
2120-098 SALVATERRA DE MAGOS

Pessoa Colectiva nº
508 345 464

De acordo com as instruções oportunamente fornecidas aos nossos Serviços, o valor de € 595,53 será debitado na conta bancária indicada a partir de 2013.09.26.
Com os nossos cumprimentos.

AR - Águas do Ribatejo, EM

CÓD. CLIENTE	CÓD. ENTIDADE	CÓD. LOCAL	CONTA CLIENTE Nº	VALOR
00001689	0001689	0001689	201300635930	595,53
BANCO / NIB				
CGD 0035 0246 00000664730 58				

20130902_EPALRIB_AR_DPDC20130902.TXT_285



Apartado 244 2071-909 Cartaxo
 Armazém: Casal do Prioste lote 1, fracção B 2070-034 Cartaxo
 Telefone 243 702 981 Fax 243 703 426

www.jmcs.pt | E-mail: geral@jmcs.pt

Contribuinte nº: 505 770 482

Capital Social 75.000 €

Conserv.Reg.Com.Cartaxo

Nº Matrícula 01657

Local de Descarga: Morada do Cliente

Matrícula: 78-IC-79

Hora de Carga: 18:00

FATURA

Nº 22911

DUPLICADO

SANTA CASA MISERICÓRDIA DA CHAMUSCA

RUA ENG. JOÃO PIMENTEL ROLIM

CHAMUSCA
 2140-125 CHAMUSCA

Pagamento :30 Dias

Data : 21.10.2013

Cliente Nº

5024

V/ Nº de Contribuinte 501266488

Encomenda Nº: 65080

Requisição Nº:

Vendedor nº: 2

Referência	Designação	Unid.	Quantidade	Pr. Unitário	Descontos	IVA	Total
3JU012	Encomenda de Cliente nº 65080 de 17.10.2013 ROLO JUMBO (EMB 12 RLS)	UN	20,0	12,240		23%	244,80

Os bens adquiridos foram colocados à disposição do adquirente em 21.10.2013

Fim de Impressão

Página 1

Conta para Transferência: BCP - 003300000109154078571

Peso Total: 77,00 Kgs

Peso Total de Produtos Perigosos: 0,00 Kgs

Taxa	Base de Incidência	Valor do I.V.A.
0,00 %		
23,00 %	244,80	56,30
6,00 %		
13,00 %		
	244,80	56,30

Software PHC - QJpE-Processado por programa certificado nº 0006/AT

EUROS	
Total Iliquido	244,80
Desconto Comercial	
Desconto Financeiro	
Base de Incidência de I.V.A.	244,80
Total de I.V.A.	56,30
TOTAL do DOCUMENTO	301,10 €

60.365,1 PTE

Factura Proforma		Factura Proforma Data Doc.: 29/04/2013	
SPDAD, Unipessoal LDA DECATHLON CASTELO BRANCO NIF: 503074856 Rua Cunha e Castro n.14 6000-060 Castelo Branco		André Antunes 966349191 andrejoelmona@hotmail.com	

Your VAT Nr.	Payment Terms	Currency	VAT Tx	Zone
0	Pronto Pagamento	EUR	23%	PT

Artigo	Descrição Artigo	U/M	Quantidade	Preço	Des.€/un	Valor
	Description		Quantity	Price/un	Disc€/un	Amount
1419181	Nordictrack GX 5.1		10	499,00		4990,00
479085	STEP REEBOK		10	85,95		859,50
990960	Discos Borracha 1KG		10	2,00		20,00
990979	Discos Borracha 2KG		10	4,00		40,00
990987	Discos Borracha 5KG		10	9,00		90,00
1558661	TG 720		10	24,95		249,50
1497938	Bola Pilates 65cm		3	9,95		29,85
1497940	Bola Pilates 75cm		3	12,95	1,00	35,85
1573449	GYM WEIGHT (caneleiras) 2Kg		3	19,95	3,00	50,85
1573850	MEDECINE BALL 1Kg		3	15,95		47,85
1573851	MEDECINE BALL 2Kg		3	21,00		63,00
1573852	MEDECINE BALL 3Kg		3	26,00		78,00
1421227	Halteres PVC 1Kg		6	10,95	2,00	53,70
1421228	Halteres PVC 1,5kg		6	11,95	3,00	53,70
1421229	Halteres PVC 2Kg		6	12,95		77,70
1499567	RESISTANCE TUBE 2		3	14,95		44,85
1499568	RESISTANCE TUBE 3		3	15,95	4,00	35,85

Total Eur	6.820,20 €
Disc 10%	682,02
Total Eur c/Disc	6.138,18 €

Vantagens em ser Cliente

Cartão ClientesMais - Mais descontos

É o seu cartão virtual, no qual acumula euros por cada pagamento efectuado. Quanto mais serviços adquirir, das nossas diversas áreas de actuação, mais euros acumula (quer seja na subscrição, quer nas diversas renovações). Quanto mais euros tiver, de mais descontos beneficia em compras futuras.

Área de Clientes - Mais Proximidade

O seu portal web proporciona-lhe o acesso directo, personalizado e seguro a toda a informação e documentação decorrente das actividades realizadas pela SeguriHigiene na sua empresa.

Em qualquer momento, de forma rápida e cómoda, poderá consultar a sua conta-corrente, os registos de todas as comunicações com a SeguriHigiene, as facturas, os dados do contrato, a legislação aplicável, a documentação e os diversos relatórios de SST. Sempre que necessitar, pode ainda solicitar a marcação de serviços com a facilidade de ir monitorizando passo a passo a realização dos mesmos. Tudo como se estivesse a gerir a sua própria empresa.

Experiência - Mais Confiança

Integrada no Grupo VivaMais – um dos maiores grupos de prestação de serviços do mercado - a SeguriHigiene tem mais de 10 anos de experiência na busca das soluções mais adequadas e eficazes para cada um dos seus Clientes.

O Grupo VivaMais está presente em todo o País com meios próprios que lhe permitem dar resposta às necessidades específicas e prementes de todos os seus clientes.



Condições Comerciais

Para a primeira anuidade do contrato: Opção 1

Serviço	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor TOTAL
SO	Medicina do Trabalho	125	22,00€	2750,00€ a)
SHT	Higiene e Segurança no Trabalho Responsabilidade Partilhada – Lar	50	40,00€	2000,00€ b)
SHT	Higiene e Segurança no Trabalho Responsabilidade Partilhada – Creche	19	47,50€	902,50€ b)
SHT	Higiene e Segurança no Trabalho Responsabilidade Partilhada – UCT	49	40,00€	1960,00€ b)
SHT	Higiene e Segurança Responsabilidade Partilhada – RSI	5		290,00€ b)

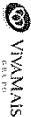
- a) Isento de IVA ao abrigo Art.º 9.º, n.º 2, CIVA
b) Valor sujeito a IVA à taxa legal em vigor, prevista na alínea C do n.º 1 do Art. 18.º do CIVA.

Para a primeira anuidade do contrato:

	Valor S/IVA	Valor C/IVA
TOTAL	7902,50€	9087,58€

Prazo de validade
A presente proposta é válida por um período de 60 dias.

Para mais informações: Tel.: 963817678 | E-mail: portalegre@vivamais.com | www.segurhigiene.com



Condi  es Comerciais

Para a primeira anuidade do contrato: Opção 2

Serviço	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor TOTAL
SO	Medicina do Trabalho	125	22,00��	2750,00��
SHT	Higi��ne e segurança Prevenir e Formar – Lar	50		690,00�� b)
SHT	Higi��ne e segurança Prevenir e Formar – Creche	19		320,00�� b)
SHT	Higi��ne e Segurança Prevenir e Formar – UCI	49		690,00�� b)
SHT	Higi��ne e Segurança Prevenir e Formar – RSI	5		240,00�� b)

- a) Isento de IVA ao abrigo Art.9  , n  2, CIVA
b) Valor sujeito a IVA à taxa legal em vigor, prevista na alínea C do n   1 do Art. 18   do CIVA.

Para a primeira anuidade do contrato:

	Valor S /IVA	Valor C/IVA
TOTAL	4690,00��	5136,62��

Prazo de validade
A presente proposta    válida por um período de 60 dias.

Para mais informações: Tel.: 963817678 | E-mail: portalegre@vivamais.com | www.segurihigiene.com



Condições Comerciais

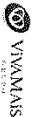


Para a primeira anuidade do contrato: Opção 3

Servi	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor TOTAL
SO	Medicina do Trabalho	125	22,00€	2750,00€
SHT	Auditoria de Higiene e Segurança- Avaliação de Riscos por Posto de Trabalho – Lar	50		450,00€ b)
SHT	Auditoria de Higiene e Segurança- Avaliação de Riscos por Posto de Trabalho – Creche	19		225,00€ b)
SHT	Auditoria de Higiene e Segurança- Avaliação de Riscos por Posto de Trabalho – UCT	49		450,00€ b)
SHT	Auditoria de Higiene e Segurança- Avaliação de Riscos por Posto de Trabalho – RSI	5		170,00€
a) Isento de IVA ao abrigo Art.º 9.º, n.º 2, CIVA b) Valor sujeito a IVA à taxa legal em vigor, prevista na alínea C do n.º 1 do Art. 18.º do CIVA.				
Para a primeira anuidade do contrato:				
TOTAL			Valor S./IVA 4045,00€	Valor C./IVA 4342,85€

Prazo de validade
A presente proposta é válida por um período de 60 dias.

Para mais informações: Tel.: 963876178 | E-mail: portalegre@vivamais.com | www.segurhigiene.com



DATA DA SIMULAÇÃO: 05-11-2012

LINHA DE CRÉDITO RESTART, LDA

MONTANTE DO CRÉDITO 400.000,00 Euros

NÚMERO DE PRESTAÇÕES 87 Mensais

CARÊNCIA DE CAPITAL 0 Meses

PRazo DO EMPRÉSTIMO 20 Anos

TAXA NOMINAL 5,750%

MONTANTE DA PRESTAÇÃO 2.885,00 Euros

TAE D.L. nº 133/2009 5,92%
D.L. nº 220/84 5,9156%

VALOR TOTAL DE ENCARGOS 2.738,00 Euros

MONTANTE TOTAL A PAGAR 687.698,17 Euros

ENCARGOS

COMISSÃO DE ABERTURA 250,00 Euros

COMISSÃO DE GESTÃO DE DOSSIER DE CRÉDITO 0,00 Euros

COMISSÃO DE ESTUDO 50,00 Euros

COMISSÃO DE COBRANÇA DE PRESTAÇÕES 100,00 Euros

IS UTILIZAÇÃO DE CRÉDITO 2.000 Euros

SEGUROS EXIGIDOS

Designação: Não aplicável

Periodicidade de pagamentos: Não aplicável

Prémio: 0,00 Euros

Emissão apólice: 0,00 Euros

Designação: Não aplicável

Periodicidade de pagamentos: Não aplicável

Prémio: 0,00 Euros

Emissão apólice: 0,00 Euros

OUTRAS COMISSÕES/DESPESAS

Despesa com a abertura do crédito: 0,00 Euros

Despesa com a gestão do crédito: 0,00 Euros

Despesa com a cobrança das prestações: 0,00 Euros

(EXCLUINDO IMPOSTOS)

A informação constante neste documento não tem natureza contratual mas carácter meramente informativo. A presente simulação não pressupõe a aprovação do crédito, a qual dependerá de análise casuística baseada nos requisitos exigidos pelo Banco. A eventual aprovação do crédito poderá determinar informações valores distintos das constantes no presente documento.

Nº prestação	Taxa de juro	Amortização de capital	Juros	Prestação (IS incluído)	Capital em Dívida (fim do período)	Imposto do Selo	Seguros Exigidos	Comissões (Imposto incluído)	Total de Encargos
Início					400.000,00	2.400,00	0,00	338,00	2.738,00
1	5,750%	881,67	1.916,67	2.885,00	399.108,33	76,67	0,00	0,00	2.885,00
2	5,750%	885,94	1.912,38	2.884,83	398.212,39	76,50	0,00	0,00	2.884,83
3	5,750%	900,23	1.908,10	2.884,66	397.312,16	76,32	0,00	0,00	2.884,66
4	5,750%	904,55	1.903,79	2.884,49	396.407,61	76,15	0,00	0,00	2.884,49
5	5,750%	908,88	1.899,45	2.884,31	395.498,73	75,98	0,00	0,00	2.884,31
6	5,750%	913,24	1.895,10	2.884,14	394.586,50	75,80	0,00	0,00	2.884,14
7	5,750%	917,61	1.890,72	2.883,96	393.667,88	75,63	0,00	0,00	2.883,96
8	5,750%	922,01	1.886,33	2.883,79	392.745,98	75,45	0,00	0,00	2.883,79
9	5,750%	926,43	1.881,91	2.883,61	391.819,45	75,28	0,00	0,00	2.883,61
10	5,750%	930,87	1.877,47	2.883,43	390.889,58	75,10	0,00	0,00	2.883,43
11	5,750%	935,33	1.873,01	2.883,25	389.953,28	74,92	0,00	0,00	2.883,25
12	5,750%	939,81	1.868,53	2.883,08	389.013,45	74,74	0,00	0,00	2.883,08
Total Ano 1		10.986,55	22.713,46	34.698,55	388.013,45	3.308,54	0,00	338,00	37.946,55
13	5,750%	944,31	1.864,02	2.882,89	386.069,14	74,56	0,00	0,00	2.882,89
Total Ano 2		11.635,20	22.284,81	34.552,93	377.378,25	892,59	0,00	0,00	34.552,93
25	5,750%	1.000,06	1.808,27	2.880,66	376.378,19	72,33	0,00	0,00	2.880,66
Total Ano 3		12.322,14	21.377,87	34.555,12	365.056,12	895,11	0,00	0,00	34.555,12
37	5,750%	1.059,11	1.749,23	2.878,30	363.997,01	69,97	0,00	0,00	2.878,30
Total Ano 4		13.049,03	20.650,38	34.526,02	352.008,49	826,02	0,00	0,00	34.526,02
49	5,750%	1.121,64	1.666,70	2.875,80	350.884,65	75,20	0,00	0,00	2.875,80
Total Ano 5		13.820,08	19.879,93	34.485,21	338.186,41	756,20	0,00	0,00	34.485,21
61	5,750%	1.187,66	1.620,46	2.873,16	336.998,55	64,62	0,00	0,00	2.873,16
Total Ano 6		14.636,02	19.083,99	34.462,57	323.950,33	762,56	0,00	0,00	34.462,57
73	5,750%	1.257,99	1.550,35	2.870,35	322.292,40	62,01	0,00	0,00	2.870,35
Total Ano 7		15.500,12	18.199,66	34.428,00	308.950,27	726,04	0,00	0,00	34.428,00
85	5,750%	1.332,26	1.476,07	2.867,38	306.718,01	60,04	0,00	0,00	2.867,38
Total Ano 8		16.415,26	17.284,76	34.391,40	291.635,02	691,39	0,00	0,00	34.391,40
97	5,750%	1.410,92	1.397,42	2.864,23	290.224,10	66,90	0,00	0,00	2.864,23

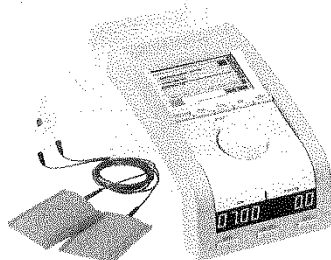
Total Ano 9			17.384,40	16.315,61	34.352,03	274.250,62	652,62	0,00	0,00	34.352,03
109	5,750%		1.484,22	1.314,12	2.860,90	272.766,40	52,56	0,00	0,00	2.860,90
Total Ano 10			18.410,71	15.288,24	34.311,56	256.839,65	611,57	0,00	0,00	34.311,56
121	5,750%		1.882,43	1.225,90	2.857,37	254.257,41	49,04	0,00	0,00	2.857,37
Total Ano 11			19.497,74	14.002,27	34.266,10	236.342,10	568,09	0,00	0,00	34.266,10
133	5,750%		1.675,86	1.132,47	2.853,63	234.666,24	48,30	0,00	0,00	2.853,63
Total Ano 12			20.648,89	13.051,12	34.222,05	215.893,22	522,04	0,00	0,00	34.222,05
146	5,750%		1.774,80	1.033,53	2.849,66	213.918,41	41,34	0,00	0,00	2.849,66
Total Ano 13			21.867,99	11.832,02	34.173,29	193.825,23	473,28	0,00	0,00	34.173,29
157	5,750%		1.879,59	928,75	2.845,46	191.945,64	37,15	0,00	0,00	2.845,46
Total Ano 14			23.159,08	10.540,93	34.121,65	170.666,15	421,64	0,00	0,00	34.121,65
169	5,750%		1.950,66	817,78	2.841,05	168.675,59	32,71	0,00	0,00	2.841,05
Total Ano 15			24.536,38	9.173,63	34.066,95	146.139,77	368,95	0,00	0,00	34.066,95
181	5,750%		2.108,08	700,25	2.836,34	144.031,69	28,01	0,00	0,00	2.836,34
Total Ano 16			25.974,42	7.255,59	34.009,03	120.166,35	303,02	0,00	0,00	34.009,03
193	5,750%		2.232,54	575,79	2.831,37	117.932,81	23,03	0,00	0,00	2.831,37
Total Ano 17			27.507,94	6.192,07	33.947,69	92.857,41	247,68	0,00	0,00	33.947,69
205	5,750%		2.364,35	443,66	2.826,09	90.253,06	17,78	0,00	0,00	2.826,09
Total Ano 18			28.132,01	4.968,00	33.882,73	63.526,40	182,72	0,00	0,00	33.882,73
217	5,750%		2.503,94	304,39	2.820,51	61.027,46	12,18	0,00	0,00	2.820,51
Total Ano 19			30.851,95	2.948,09	33.813,93	30.874,46	113,92	0,00	0,00	33.813,93
229	5,750%		2.651,77	166,59	2.814,60	30.021,67	6,28	0,00	0,00	2.814,60
Total Ano 20			30.673,46	1.065,56	33.741,07	0,00	41,08	0,00	0,00	33.741,07
Total			400.000,00	274.000,17	684.990,17	0,00	13.560,01	0,00	0,00	687.550,17

Os dados constantes do presente quadro de amortização apenas são válidos até à datação seguinte à sua inclusão ou dos custos adicionais nos termos do contrato de crédito a que se refere.



Equipamentos para Electroterapia

BTL-4620 STIM PULS TOPLINE (DOUBLE)



- Modelo portátil, com ecrã táctil a cores de 4.3"
- 2 canais de electroterapia independentes
- Baixas e médias frequências e galvânicas
- Bateria recarregável
- 5 Memórias livres
- Ligação a vácuo ou U.S. para terapia combinada
- Galvânicas, diadinâmicas, sequências programáveis, Traebert, farádica, neofarádica, estimulação Russa, estimulação por impulsos, impulsos rectangulares, TENS (sim, assim, alt), 2 pólos interferenciais, impulsos triangulares, impulsos exponenciais, impulsos exponenciais com ascensão, impulsos combinados
- Fornecido com: cabos electroterapia de paciente (2); eléctrodos caucho de 5x7cm (4); esponjas para eléctrodos (4), 1 conjunto faixas fixação, cabo alimentação, CD com manual de utilizador

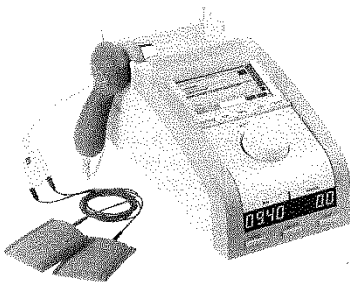
Cód.	Descri.	Dim.	Empac.	Preço
139-053	BTL-4620	160x140x350mm	Emb. ind.	€ 2.450,00

IVA 23% incluído



Equipamentos para Electroterapia e Ultra-sons

BTL-4820S - COMBI TOPLINE DOUBLE ELECTRO+U.S.



- Ecrã táctil a cores de 4.3"
- Baixas e médias frequências e galvânicas
- 2 Canais de electroterapia e 1 canal de ultra-sons
- 5 Memórias livres
- Ligação a vácuo para terapia combinada
- Galvânicas, diadinâmicas, sequências programáveis, Traebert, farádica, neofarádica, estimulação Russa, estimulação por impulsos, impulsos rectangulares, TENS (sim, assim, alt), 2 pólos interferenciais, impulsos triangulares, impulsos exponenciais, impulsos exponenciais com ascensão, impulsos combinados
- Menus de ajuste de equipamento
- Cabeça ergonómica de 1/3Mhz e 5cm²
- Modo de emissão contínuo e pulsado
- Potência máx. 3W/cm em modo pulsado
- Potência máx. 2W/cm em modo contínuo
- Ligação simultânea de 2 cabeças
- Cabeça de ultra-sons de 1/3Mhz e 1cm² vendida em separado

Cód.	Descri.	Dim.	Empac.	Preço
139-054	BTL-4820S	160x140x350mm	Emb. ind.	€ 3.070,00
139-055	Cabeça	-	Emb. ind.	€ 379,00

IVA 23% incluído

Eléctrodos Valutrode[®] ESPUMA

- Nomeadamente indicados para estimulação muscular e tratamento de dores.
- As ligações dos cabos ao eléctrodo são customizadas para cada tamanho e formato para uma melhor optimização da distribuição de corrente.
- Topo dos eléctrodos fabricado em espuma.

Cód.	Dim.	Empac.	IVA 23% Incluído	Preço
134-181	Redondo ø3,2cm	Saco c/4unil.	€	5,30
134-182	Quadrado 5x5cm	Saco c/4unil.	€	5,40
134-183	Rectangular 5x9cm	Saco c/4unil.	€	7,50

Eléctrodos Mebaline-Trode

Design que maximiza a flexibilidade para assegurar conformidade e conforto.
Fabricados com um gel inovador anti-levantamento que adere suave e eficazmente à pele. Com cobertura suave que maximiza a flexibilidade e o conforto.
Alternativa económica que não deixa de lado o conforto, segurança e desempenho.

Cód.	Dim.	Empac.	IVA 23% Incluído	Preço
134-184	Quadrado 4,5x4,5cm	Saco c/4unil.	€	3,80
134-185	Rectangular 4,5x9,5cm	Saco c/4unil.	€	5,80

Pedaleira

Pedaleira mecânica de reabilitação.
Exercita os membros superiores e inferiores.
Fácil utilização.
Possibilidade de regular a intensidade do esforço através do parafuso superior.
Dimensões reduzidas: 27x54x54cm.
Base antiderrapante.
Peso: 4,1Kg.

Cód.	Descr.	Empac.	IVA 23% Incluído	Preço
23-052	Pedaleira fixa	Emb. Indl.	€	44,50

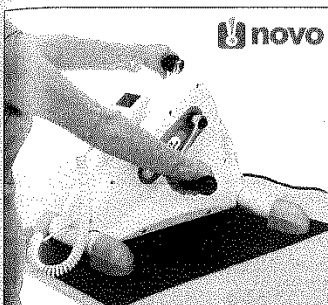


Pedaleira activa

OXYCYCLE 1

- Pedaleira indicada para exercícios corporais superiores e inferiores.
- A resistência ajustável torna este artigo excelente para fortalecimento progressivo de braços e pernas.
- Recomendada para treino activo.
- Display central com indicação de tempo, distância, consumo calórico e rotações por minuto.
- Inclui tapete antiderrapante, pedais para pés e punhos de espuma para as mãos.
- Dimensões: 50x46x38cm.
- Peso: 9Kg

Cód.	Mod.	Empac.	IVA 23% Incluído	Preço
117-868	OXYCYCLE 1	Emb. Indl.	€	142,00



Pedaleira passiva

OXYCYCLE 2

- Pedaleira indicada para exercícios corporais superiores e inferiores em treinos personalizados de baixa intensidade em promoção de circulação sanguínea.
- A resistência ajustável torna este artigo excelente para fortalecimento progressivo de braços e pernas.
- Recomendada para treino passivo.
- Display central com indicação de tempo, distância, consumo calórico e rotações por minuto.
- Inclui tapete antiderrapante, pedais ajustáveis para pés e punhos de espuma para as mãos.
- Dimensões: 50x46x38cm.
- Peso: 8Kg.
- Voltagem: 60Watt.

Cód.	Mod.	Empac.	IVA 23% Incluído	Preço
117-869	OXYCYCLE 2	Emb. Indl.	€	285,00



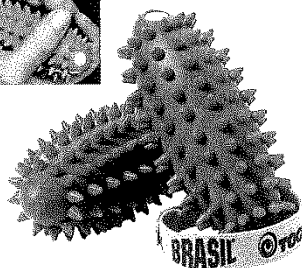
Pedaleira activa/passiva

OXYCYCLE 3

- Pedaleira indicada para exercícios corporais superiores e inferiores em treinos personalizados de baixa intensidade em promoção de circulação sanguínea.
- A resistência ajustável torna este artigo excelente para fortalecimento progressivo de braços e pernas.
- Recomendada para treino passivo/activo.
- Display central com indicação de tempo, distância, consumo calórico e rotações por minuto.
- Inclui tapete antiderrapante, pedais ajustáveis para pés e punhos de espuma para as mãos.
- Dimensões: 50x46x38cm.
- Peso: 8,5Kg.
- Voltagem: 60Watt.

Cód.	Mod.	Empac.	IVA 23% Incluído	Preço
117-870	OXYCYCLE 3	Emb. Indl.	€	439,00

TOGU®



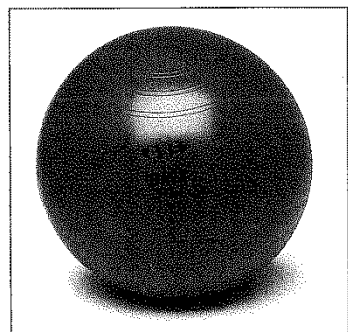
Togu Brasil

- Par de pesos de 270g cada com superfície de picos estimulantes.
- Cheios pela metade de areia, para que se consegue obter ritmo ao agitá-los.
- Muito úteis para exercícios de musculatura profunda e para treino preventivo das costas, por permitir movimentos de amplitude reduzida.
- Inclui poster de exercícios e fita elástica para arrumação.
- 30 anos de garantia.

Cód.	Mod.	Cor	Empac.	Preço
117-341	Togu Brasil	Verde	Par	€ 13,50

I.V.A. 23% incluído

TOGU®



Bolas ABS Power

- Composição: Crylon. Óptima dinâmica.
- Com sistema ABS - Anti-burst system (sistema de lento esvaziamento aquando de furos acidentais).
- Boa estabilidade e resistência.
- Capacidade de carga dinâmica: 500 kg.
- Capacidade do sistema ABS: 90 kg.
- Dois diâmetros:
 - ø55cm: para ginasta até 1,65 m de altura.
 - ø65cm: para ginasta até 1,77 m de altura.
- Fornecidas vazias em caixa individual com posters de exercícios gerais.

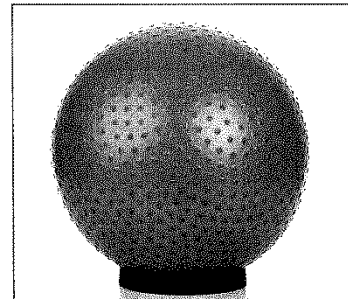
APLICAÇÕES:

Fisioterapia, ginástica pré e pós natal, ginástica da zona pélvica, ginástica para 3ª idade.

Cód.	Diâm.	Cor	Empac.	Preço
117-003	ø 55 cm	Vermelha	Cx. Indl.	€ 29,00
117-004	ø 55 cm	Azul	Cx. Indl.	€ 29,00
117-005	ø 65 cm	Vermelha	Cx. Indl.	€ 33,50
117-006	ø 65 cm	Azul	Cx. Indl.	€ 33,50

I.V.A. 23% incluído

TOGU®



Bola ABS SENSO

- Especialmente indicada para a promoção do equilíbrio e para a estimulação das faculdades tácteis.
- Indicada para o trabalho com crianças até 1 ano devido a ser no primeiro ano que as crianças desenvolvem a coordenação dos movimentos.
- Superfície extremamente estimulante e relaxante.
- Cor: vermelha.
- Fornecidas vazias.

Cód.	Diâm.	Empac.	Preço
117-033	ø 100 cm	Cx. Indl.	€ 128,00

I.V.A. 23% incluído

33/17 FISIOTERAPIA

Bola oval
PENDEL

- Bola nomeadamente destinada para pessoas com problemas de costas.
- Oferece uma superfície de contacto superior entre o chão e a pessoa, o que é uma grande vantagem visto que a bola ficará sempre estável.
- Torna possível uma vasta gama de exercícios, tais como: Coordenação, Equilíbrio, Treino funcional da coluna, Fitness, Fisioterapia/Ergoterapia, Preparação para parto.
- Fornecida vazia. Cor: Roxo.

Cód.	Dim.	Empac.	Preço
117-316	ø90cm	Emb. Indl.	€ 134,00

Powerball Premium ABS
PARA GINÁSTICA PRÉ E PÓS PARTO

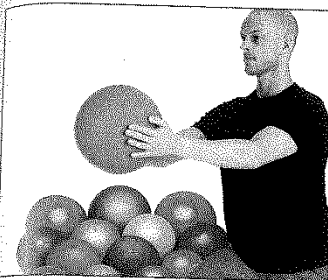
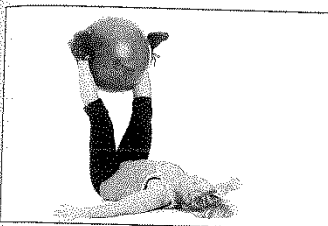
- Bola de ginástica especialmente desenvolvida para exercícios pré e pós parto.
- Inclui poster de exercícios específicos para este fim.
- Completamente segura devido ao sistema anti-rebentamento ABS.

Cód.	Dim.	Cor	Empac.	Preço
117-338	ø65cm	Prata	Emb. Indl.	€ 42,00

a para bola de ginástica

cadeira que permite o encaixe de uma bola de ginástica. O estar sentado numa cadeira de bola permite que se gere uma interacção entre a bola e o corpo que faz com que a pessoa adquira uma correcta postura enquanto está sentada. Alivia os abdominais, costas e peito. Alivia stress na coluna e dores nos ombros. Modelo de adulto e criança disponíveis. Fornecida vazia. Cor: Preto.

L.	Mod.	Cor	Empac.	Preço
840	Adulto	Preto	Emb. Indl.	€ 81,00
841	Criança	Preto	Emb. Indl.	€ 68,00

TOGU**TOGU****stock limitado****Bolas medicinais**

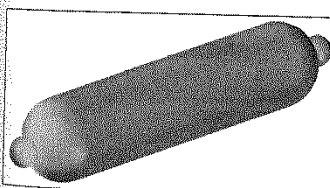
- Bolas de peso completamente livres de látex.
- Tratamento especial na face que as torna não escorregadias.
- Nomeadamente indicadas para treino de estabilidade, coordenação e força.
- Extensa gama de pesos.

Cód.	Dim.	Peso	Cor	Empac.	Preço
117-052	21cm	500g	Vermelha	Emb. Indl.	€ 15,50
117-053	21cm	800g	Azul	Emb. Indl.	€ 24,50
117-054	21cm	1000g	Vermelha	Emb. Indl.	€ 26,50
117-055	28cm	1500g	Castanha	Emb. Indl.	€ 39,50
117-056	28cm	2000g	Castanha	Emb. Indl.	€ 49,50
117-057	28cm	3000g	Azul	Emb. Indl.	€ 70,00
117-058	34cm	4000g	Verde	Emb. Indl.	€ 82,00
117-059	34cm	5000g	Vermelha	Emb. Indl.	€ 104,00

Bola de água
WATERPOWER

- Bola revolucionária para treino funcional, fabricada em plástico Ruton.
- O peso da bola pode ser personalizado devido à possibilidade de se inserir água no seu interior.
- Com cada movimento a vitalidade da água fornece um efeito de massa centrífuga que gera um múltiplo factor de peso.
- Permite uma enorme variedade de exercícios.
- Fornecida vazia. Cor: Azul.

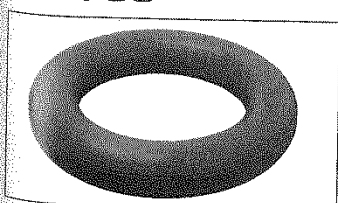
Cód.	Dim.	Empac.	Preço
117-317	ø50cm	Emb. Indl.	€ 27,50

TOGU**Rolo de água**
WATERPOWER

- Fabricado em plástico Ruton.
- Com cada movimento a vitalidade da água fornece um efeito de massa centrífuga que gera um múltiplo factor de peso.
- Inclui duas pegas laterais para uma maior facilidade de movimentação do rolo.
- Útil para exercícios de estabilização do corpo.

O treino pode ser personalizado de acordo com a quantidade de água que é colocada no interior.

Cód.	Cor	Dim.	Empac.	Preço
117-318	Azul	90cm	Emb. Indl.	€ 87,00

TOGU**Anel de água**
WATERPOWER

- Em plástico Ruton. Indicado para todo o tipo de exercícios de balanço.
- A força centrífuga dentro do anel provocada pela água é transferida para todos os músculos estabilizadores dos braços e tronco.
- Ideal para exercícios de treino de extremidades.
- Já fornecido com água.

Cód.	Cor	Dim.	Empac.	Preço
117-319	Azul	30cm	Emb. Indl.	€ 45,00

FISIOTERAPIA**33**

Colchões

PREMIUM/PREMIUM THERAGYM

Muito resistentes e duráveis. À prova de água. Superfície bastante macia e agradável.

-Premium: 120x60x1,5cm.
-Premium theragym: 180x60x1,5cm.
-Cor: azul.

PREMIUM EASY

Fabricado em espuma de alta qualidade. O acabamento de tecido no topo é não irritante e previne a deterioração do colchão. O acabamento da base é anti-derrapante e previne a absorção de humidade. Pode ser dobrado em 5 partes iguais, sendo portanto bastante fácil de arrumar.
-Dimensões: 140x58x0,9cm.

	Descri.	Empac.	Preço
166	Premium	Emb. indi.	€ 51,00
167	Premium easy	Emb. indi.	€ 39,00

Colchões

REABILITAÇÃO / GINÁSTICA

Macios, fofos e confortáveis. Elásticos e duráveis. Livres de cádmio, cloro ou PVC. Fácies de limpar. Não absorvem água ou sujidade. Permitem a penetração de bactérias. Superfície com textura rugosa.

DE

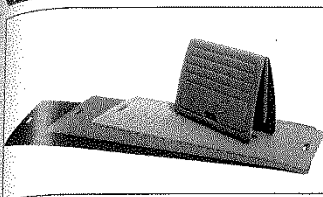
Fabricado em espuma de látex, com superfície antideslizante, outra com filamento têxtil e com pregas.

DURA

Muito confortáveis e flexíveis. Permitem maior facilidade de arrumação. Podem ser desinfetados. Superfícies de textura estimulante. Não são muito largos para quando o paciente necessita de apoio constante por parte do terapeuta.
-Cor: azul safira.

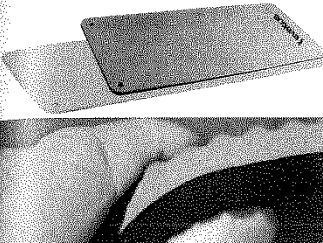
Dim.	Cor	Empac.	Preço
190x60x1,5cm	Verde	Emb. indi.	€ 55,00
190x100x1,5cm	Azul safira	Emb. indi.	€ 99,00

sveltus



Cód.	Dim.	Peso	Cor	Empac.	Preço
117-946	140x60cm x 10mm	330g	Azul	Emb. indi.	€ 30,50
117-947	170x70cm x 13mm	615g	Vermelho	Emb. indi.	€ 46,00
117-948	190x90cm x 15mm	1050g	Preto	Emb. indi.	€ 92,00

sveltus



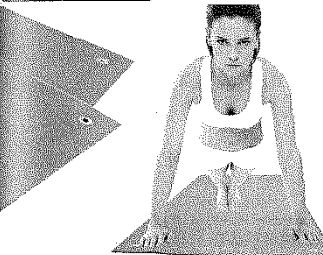
Colchões conforto

TAPIS CONFORT

-Em espuma de elastómero de alta qualidade.
-Incluem dois furos nas extremidades para poderem ser pendurados.
-Especialmente destinados para situações em que se passe muito tempo em cima do colchão.

Cód.	Dim.	Cor	Empac.	Preço
117-951	140x60cm x 15mm	Azul	Emb. indi.	€ 50,00
117-952	180x60cm x 15mm	Amarelo	Emb. indi.	€ 56,00

sveltus



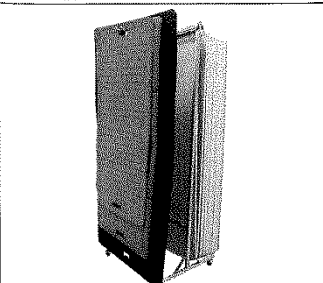
Colchões de ginásio

TAPIGYMS

-Fabricados em espuma texturizada muito confortável.
-Com tratamento anti-deslizante.
-Incluem dois furos nas extremidades para poderem ser pendurados.

Cód.	Dim.	Peso	Cor	Empac.	Preço
117-949	170x60cm x 5mm	1,2Kg	Azul	Emb. indi.	€ 21,50
117-950	170x60cm x 5mm	1,3Kg	Rosa	Emb. indi.	€ 21,50

sveltus



Suporte para colchões

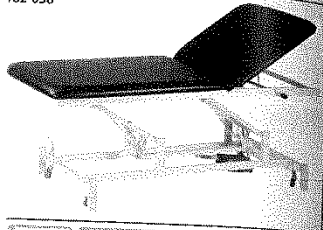
-Fabricado em aço.
-Inclui 4 ganchos ajustáveis em largura, para que seja possível armazenar todo o tipo de colchões e 4 rodas na base.
-Altura: 188cm.

Cód.	Descri.	Empac.	Preço
117-944	Suporte para colchões	Emb. indi.	€ 104,00

mesas para fisioterapia

Extra largura.
Especialmente vocacionadas para reabilitação e terapia ocupacional.
Estrutura metálica com pintura epoxi.
Peso máximo suportado: 180Kg aprox.
Disponíveis em modelo de altura fixa e de altura regulável, entre 51 a 87cm, mediante sistema hidráulico.

182-036



190cm 100cm 51-87cm 138kg

Empac.	Preço
Emb. Indl.	€ 971,00
Emb. Indl.	€ 1.570,00
Emb. Indl.	€ 1.700,00

regulável até 90°, 4 rodas retrácteis

mesa de verticalização

PLANO INCLINADO

Estrutura em tubo de aço com pintura epoxi.
Revestimento de espuma revestido a napa azul.
Inclinação basculante de 0 a 90° por motor eléctrico.
Cintros para fixação e estabilidade do paciente.

Porta para rolo de papel.
Porta para pés revestido a tela antiderrapante.
Sistema de imobilização central.
Peso máximo do utilizador: 130Kg.

Modelos:

182-282: altura fixa.

182-283: altura regulável entre 54 e 94cm.

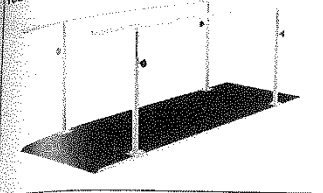
Motor de motor eléctrico.

Separado, poderá adquirir a mesa de trabalho em madeira de faia, com 60x42x1,6cm.

Descri.	Empac.	Preço
Marquesa altura fixa	Emb. Indl.	€ 1.510,00
Marquesa altura regulável	Emb. Indl.	€ 1.980,00
Mesa de trabalho	Emb. Indl.	€ 123,00

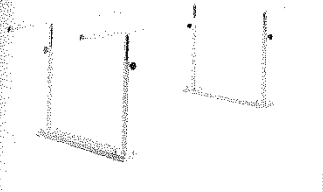
Barras paralelas

182-179



251cm 80cm 65-90cm 140kg

182-199



251cm 80cm 65-90cm 140kg

-Estrutura em tubo de aço redondo 40mm e pintura epoxi (cor cinza).

-Reguláveis em altura 650mm - 900mm (em intervalos de 50mm).

-Apresentamos 2 modelos:

-182-179: Com base integral em madeira envernizada e revestida a tela antiderrapante, proporcionando uma segurança adicional e uma fácil limpeza.

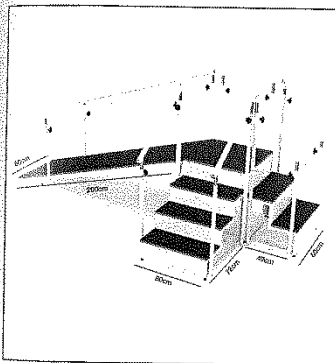
-182-199: Com pés em contraplacado de faia.

-Peso máximo suportado: 140Kg.

-Fornecidas desmontadas.

Cód.	Mod.	Empac.	Preço
182-179	Base integral	Emb. Indl.	€ 669,00
182-199	Pés em faia	Emb. Indl.	€ 327,00

Conjunto modular para fisioterapia



-Conjunto modular particularmente indicado para fisioterapia e reabilitação motora.

-Estrutura de aço com pintura epoxi (cor cinza) e termolaminado revestido a tela antiderrapante, proporcionando uma segurança adicional e uma fácil limpeza.

-Com pés niveladores e barras de apoio reguláveis em altura 600 - 1050mm (em intervalos de 50mm).

-Poderá adquirir em separado os respectivos módulos de substituição.

-Peso máximo suportado: 140Kg.

-Fornecido desmontado com 4 módulos:

-182-195: Plataforma de descanso (módulo central) com possibilidade de montar os restantes módulos em cada um dos seus 4 lados.

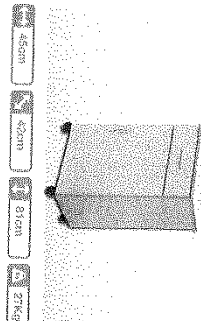
-182-196: 2 degraus, cada um com 210mm de altura.

-182-197: 3 degraus, cada um com 150mm de altura.

-182-198: Plano inclinado em madeira e tela antiderrapante.

Cód.	Descri.	Empac.	Preço
182-194	Conjunto completo	Emb. Indl.	€ 1.310,00
182-195	Plataforma de descanso	Emb. Indl.	€ 347,00
182-196	2 degraus	Emb. Indl.	€ 246,00
182-197	3 degraus	Emb. Indl.	€ 318,00
182-198	Plano inclinado	Emb. Indl.	€ 397,00

22 MOBILIÁRIO/ILUMINAÇÃO

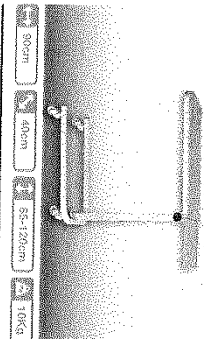


- Estrutura em madeira de faia.
- Com gaveta e caco.
- Caco com porta, dividido por uma prateleira amovível em chapa pintada a epoxi.
- Base assente em 4 rodas sem travão.
- Cama correspondente com o código 182-106.

Cód.	Descri.	Empac.	Preço
182-150	Mesa-de-cabeceira	Emb. indl.	€ 210,00

Mesa de comer no leito

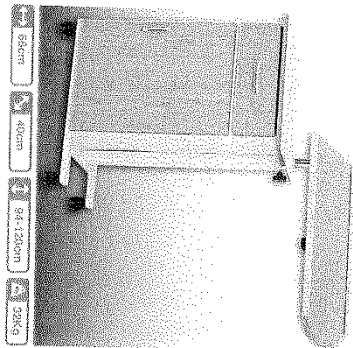
- Estrutura em aço com pintura epoxi.
- Dois tampo revestidos a termolaminado, sendo um fixo e um declinável (grande) com fixação em várias posições.
- Com 4 rodízios.



Cód.	Descri.	Empac.	Preço
182-113	Mesa de comer no leito	Emb. indl.	€ 115,00

Mesa-de-cabeceira com mesa de comer no leito

- Dimensão da mesa-de-cabeceira: 68x40x80,5 cm.
- Dimensão da mesa de comer no leito: 68x40 cm.
- Estrutura em chapa de aço com pintura epoxi.
- Porta, frente da gaveta e tampo declinável em termolaminado.
- Base assente em rodas.

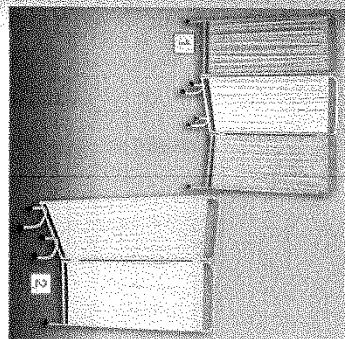


Cód.	Descri.	Empac.	Preço
182-108	Mesa-de-cabeceira	Emb. indl.	€ 222,00

Cód.	Descri.	Empac.	Preço
182-073	Mesa de higiene	Emb. indl.	€ 388,00

Biombo

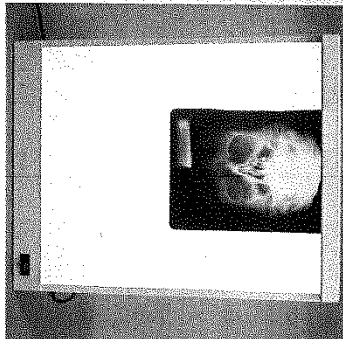
- Concebidos para resguardar espaços.
- Grande qualidade e durabilidade.
- Estrutura em tubo redondo.
- Equipados com 2 ou 3 painéis em tela hospitalar branca opaca.
- Com rodas.
- Dois tipos:
- Aço com pintura epoxi.
- Aço inoxidável.
- Dimensões fechados: 170 x 71 cm.



Cód.	Mod.	Tipo	Empac.	Preço
182-001	Duplo	Aço pintado	Emb. indl.	€ 115,00
182-002	Tripla	Aço pintado	Emb. indl.	€ 143,00
182-142	Duplo	Aço inox	Emb. indl.	€ 226,00
182-143	Tripla	Aço inox	Emb. indl.	€ 285,00

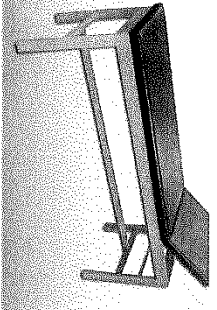
Negatoscópios

- Estrutura em chapa de aço com pintura epoxi.
- Chapa frontal acrílica.
- Sistema de encaixe em aço inoxidável.
- Electrificação fluorescente.
- Potência de 40.000 Lux.
- Interruptores frontais.



Cód.	Mod.	Dim.	Empac.	Preço
182-014	Simple	38x45x11cm	Emb. indl.	€ 96,00
182-015	Duplo	75x45x11cm	Emb. indl.	€ 161,00
182-114	Tripla	111x45x11cm	Emb. indl.	€ 219,00

MOBILIÁRIO/ILUMINAÇÃO



182-147 185cm 50cm 60cm 34Kg

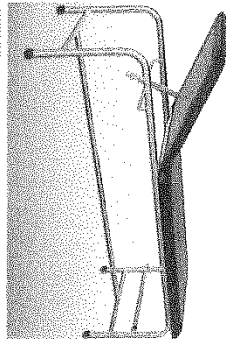
- Estrutura em madeira de mogno envernizada.
- Cabeceira regulável em 2 posições.
- Leito bipartido revestido a espuma e napa preta.
- Com suporte para rolo de papel.
- Peso máximo do paciente: 130kg.

CLASSICA

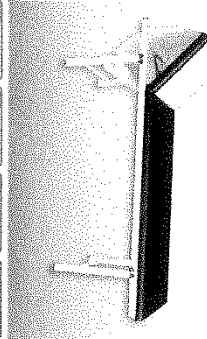
- Estrutura em tubo redondo de aço inoxidável.
- Leito de espuma bipartido revestido a napa preta.
- Cabeceira regulável através de sistema de cremalheira.
- Suporte para rolo de papel.
- Pés com tacos.
- Peso máximo do paciente: 130 kg.

COM ESTRUTURA QUADRADA

- Marquesa desmontável com estrutura em tubo de aço quadrado com pintura epoxi.
- Leito bipartido revestido a espuma e napa preta.
- Cabeceira regulável em várias posições, através de sistema de cremalheira.
- Com suporte para rolo de papel e pés com tacos.
- Rolo de papel não incluído.
- Peso máximo do paciente: 130kg.



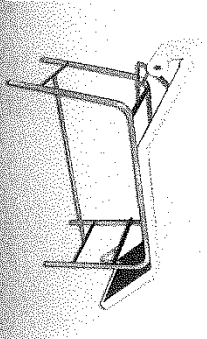
182-018 185cm 50cm 60cm 27Kg



182-019 185cm 57cm 70cm 27Kg

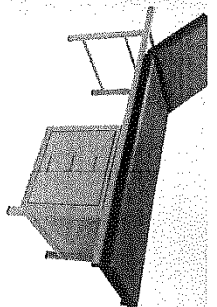
DE ESTÉTICA

- Estrutura tripartida em tubo de aço quadrado com pintura epoxi (branco).
- Leito tripartido e revestido a espuma e napa branca.
- Secção da cabeceira e pés reguláveis em várias posições, através de sistema de cremalheira.
- Com suporte para rolo de papel e pés com tacos.
- Rolo de papel não incluído.
- Peso máximo do paciente: 110kg.



182-019 185cm 57cm 70cm 27Kg

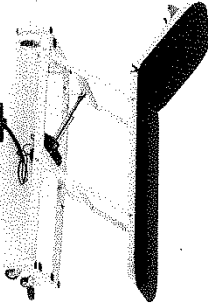
Cód.	Mod.	Cor	Empac.	Peso
182-156	Madeira	Preto	Emb. ind. € 358,00	
182-147	Classica	Preto	Emb. ind. € 293,00	
182-018	Est. quadrada	Preto	Emb. ind. € 139,00	
182-019	Estetica	Branco	Emb. ind. € 173,00	



182-175 185cm 57cm 60cm 39Kg

- Leito bipartido revestido a espuma e napa preta.
- Cabeceira regulável em várias posições através de sistema de cremalheira.
- Dispõe de módulo de 3 gavetas plásticas e com frente em madeira revestida a termolaminado.
- Dimensões das gavetas: 46 x 45 x 10cm.
- Com suporte para rolo de papel.
- Pés com tacos.
- Peso máximo do paciente: 130kg.

Marquesa eléctrica

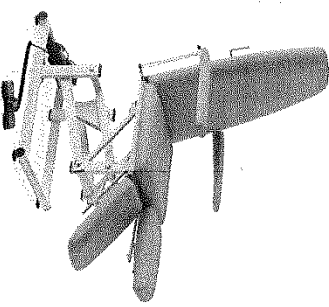


182-117 185cm 70cm 60-90cm 75Kg

- Estrutura bipartida em tubo de aço rectangular com pintura epoxi.
- Leito de espuma bipartido revestido a napa preta com orifício facial.
- Cabeceira regulável por bomba a gás.
- Altura regulável de 50 a 90cm, através de motor accionado por pedal.
- Pés com 4 rodas e sistema de bloqueio accionado por pedal.
- Suporte para rolo de papel.
- Peso máximo do paciente: 130kg.

Marquesa de podologia

- Estrutura em tubo de aço com pintura epoxi.
- Leito tripartido revestido a napa de cor verde.
- Costas reguláveis por amortecedor a gás.
- Altura regulável entre 55-85cm através de motor eléctrico com comando de pé.
- Pode ser reclinada até a posição deitada.
- Equipada com:
- 2 apoios de pernas independentes com articulação manual (cremalheira).
- 2 apoios de braço articulados, ajustáveis em altura e rotação a 360 graus.
- Suporte para rolo de papel.
- Base 4 níveis.
- Peso máximo do paciente: 130kg.



182-361 185cm 90cm 60-95cm 60Kg

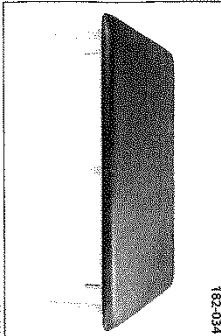
Cód.	Descr.	Empac.	Peso
182-361	Marquesa podologia	Emb. ind. € 18,1000	



Marquesas para fisioterapia

BOBATH

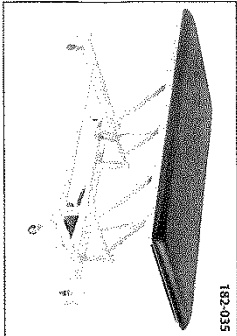
182-034



200cm 200cm 50cm 80kg

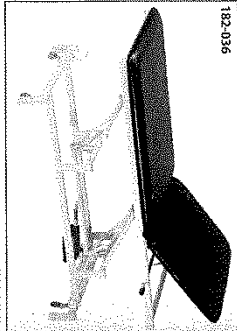
- Extra largura.
- Especialmente vocacionadas para reabilitação e terapia ocupacional.
- Estrutura metálica com pintura epoxi.
- Peso máximo suportado: 180kg aprox.
- Disponíveis em modelo de altura fixa e de altura regulável, entre 51 a 87 cm, mediante sistema hidráulico.

182-035



180cm 100cm 51-87cm 135kg

182-036



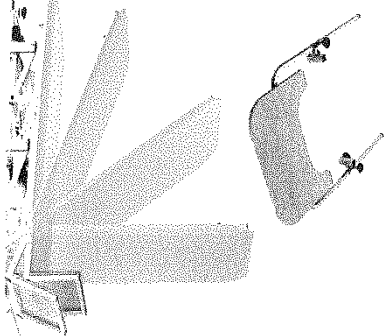
180cm 100cm 51-87cm 138kg

Cód.	Mod.	Cor	Características	Empac.	Peso
182-034	1 plano / altura fixa	Azul	Tubo	Emb. ind. € 971,00	182-034
182-035	1 plano / altura regulável	Azul	4 rodas retráteis	Emb. ind. € 1.570,00	182-035
182-036	12 planos / altura regulável	Preto	Cabeceira articulada manualmente até 90°. 4 rodas retráteis	Emb. ind. € 1.700,00	182-036

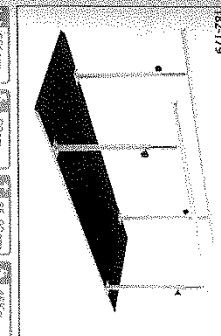
Marquesa de verticalização

PLANO INCLINADO

- Estrutura em tubo de aço com pintura epoxi.
- Leito de espuma revestido a napa azul.
- Posição basculante de 0 a 90° por motor eléctrico.
- Possui 3 cintos para fixação e estabilidade do paciente.
- Suporte para rolo de papel.
- Suporte para pés revestido a tela antiderrapante.
- 4 rodas com sistema de imobilização central.
- Peso máximo do utilizador: 130kg.
- 2 modelos:
- 182-282: altura fixa.
- 182-283: altura regulável entre 54 e 94cm através de motor eléctrico.
- Em separado, poderá adquirir a mesa de trabalho em madeira de faia, com 60x42x1,6cm.



182-179



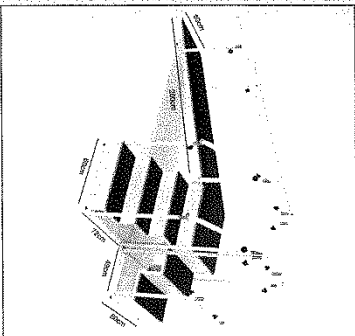
261cm 80cm 65-90cm 44kg

- Estrutura em tubo de aço redondo 40mm pintura epoxi (cor cinza).
- Reguláveis em altura 650mm - 900mm (em intervalos de 50mm).
- Apresentamos 2 modelos:
- 182-179: Com base integral em madeira envernizada e revestida a tela antiderrapante proporcionando uma segurança adicional e um fácil limpeza.
- 182-199: Com pés em contraplacado de fibra.
- Peso máximo suportado: 140kg.
- Fornecidas desmontadas.

Cód.	Mod.	Empac.	Peso
182-179	Base integral	Emb. ind. € 669,	182-179
182-199	Pés em fibra	Emb. ind. € 377,	182-199

Conjunto modular para fisioterapia

- Conjunto modular particularmente indicada para fisioterapia e reabilitação motora.
- Estrutura de aço com pintura epoxi (cor cinza) termolaminado revestido a tela antiderrapante proporcionando uma segurança adicional e um fácil limpeza.
- Com pés niveladores e barras de apoio reguláveis em altura 600 - 1050mm (em intervalos de 50mm).
- Poderá adquirir em separado os respectivos módulos de substituição.
- Peso máximo suportado: 140kg.



- Fornecido desmontado com 4 módulos:
- 182-195: Plataforma de descanso (módulo central) com possibilidade de montar os restantes módulos em cada um dos seus 4 lados.
- 182-196: 2 degraus, cada um com 210mm

Prod. | Portugal

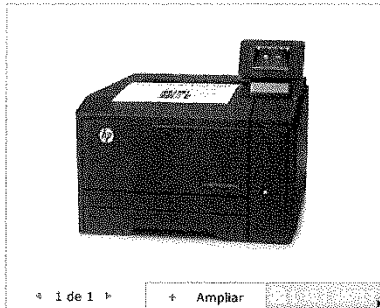
Sumar | Portugal

07/11/13

Impressora HP Laserjet Pro 200 M251NW | Staples

STAPLES

É tão fácil.

[HP para Impressoras Colorway](#) > [Impressoras Multifuncção](#) > [Impressoras](#)


Impressora HP Laserjet Pro 200 M251NW

Preço Final: 289,00€
s/ IVA: 234,96€
Cada: 1

Entrega prevista: 1 dia útil

Ver Stock Loja

Stock online

Referência: 283587

Adicionar aos Favoritos

Definir alerta

Comparar

Qtd. 1

Comprar

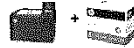
Veja também as promoções associadas a este produto:

Impressora HP Laserjet Pro 200 M251NW + Papel HP
Printing A4 80gr Caixa

289,00€
234,96€ s/ IVA
Stock online -

Qtd. 1

Comprar



Detalhes do Produto

Especificações

Comentários

Acessórios e Produtos Relacionados



Ajuda?

Classificação média

(0 comentários)

Escrever comentário

Ler comentários

Partilhar

Recomendar 0

- Referência: 283587
- Marca: HP
- Tipo/Formato: Impressora Laser a Cores
- Velocidade de Impressão: Até 14 ppm preto/14ppm cor
- Tecnologia de Impressão: Laser
- Resolução: Até 600 x 600 ppp
- Memória: 128 MB
- Tabuleiro Alimentação/Saída Papel: 150/125 folhas
- Área de Impressão: Até A4
- Leitor de Cartões: Não
- Consumíveis Originais: Preto HP CF210X, Cores CF211A, CF212A, CF213A
- Placa de Rede: Sim
- Wireless: Sim
- Impressão Frente/ Verso: Não
- Outras Características: Pannel tátil de 8,89 cm CGD (Ecrã gráfico a cores)
- Interfaces: USB 2.0
- Consumo de Energia: 315 watts (impressão), 11,5 watts (pronta), 5,1 watts (inativa), 0,2 watts (desligar) Consumo de Eletricidade Típico (TEC): 1,222 kWh/semana
- Volume de Impressão: Até 30000 páginas/mês
- Dimensões: 405 x 453 x 265 mm
- Peso: 18,8 kg
- Referência Fornecedor: CF147A#B19

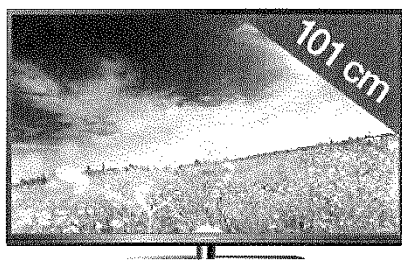
07/11/13

TV LED 40" BLAUPUNKT B40PW122BK

TV LED 40" BLAUPUNKT B40PW122BK

TV LED 40" BLAUPUNKT B40PW122BK

Preço exclusivo Worten.pt

Preço: €379,⁰⁰Aplicam-se restrições de expedição e preço dos produtos. [Mais informação](#)

Qtd: 1

Adicionar ao Carrinho

[Adicionar a Lista de Desejos](#)

Home Delivery (Entrega ao Domicílio)
 Compre online e a sua encomenda será entregue em sua casa em 48 horas.

Tweetar

Gosto

4

Email

Comprar este produto

Este artigo está disponível

Mais informações

Disponibilidade 2-3 dias

Informações Adicionais

Comentários

Especificações

[Visualizar lista completa de especificações](#)

Referência Worten	4978217
Marca	BLAUPUNKT MX
EAN	8586016474797
Portas HDMI	3
Contraste dinâmico	1000000:1



TAEG Máx. 23.9%
 Pagamento com Cartão de Crédito
 Worten? Vantagens e informação
 importante:
[Mais informação](#)

A Worten usa cookies para melhorar a navegação dos nossos utilizadores. Ao fechar esta mensagem aceita a nossa política de cookies. [Fechar](#) ou [Saber Mais](#)

CAMPEÕES DE VENDAS POR CATEGORIA



TV LED 42" LG 42LN5400

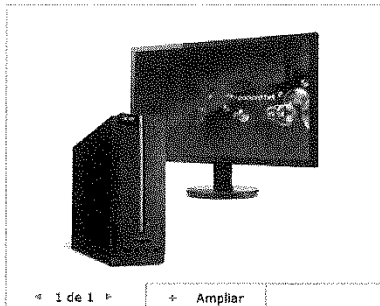
~~€499,⁰⁰~~
 €449,⁰⁰
TV 3D LED 46" SAMSUNG
UE46F6400A€749,⁰⁰TV LED 40" BLAUPUNKT
B40PW122BK€379,⁰⁰

07/11/13

Computador Acer ACX100 + Monitor PB 193DX | Staples

STAPLES

É tão fácil.

[Ver mais](#) [Internet](#) > [Computadores](#) > [Computadores, Sistemas](#)

Computador Acer ACX100 + Monitor PB 193DX

Preço Final: 499,00€
s/ IVA: 405,69€
Cada: 1

Entrega prevista: 1 dia útil

[Ver Stock Lojas](#)

Stock online

Qty. 1

Referência: 284334

[Adicionar aos Favoritos](#)[Definir alerta](#)[Comparar](#)

Detalhes do Produto

Especificações

Comentários

Acessórios e Produtos Relacionados

Classificação média

(0 comentários)

[Escrever comentário](#)
[Ler comentários](#)[Partilhar](#)

Recomendar 0

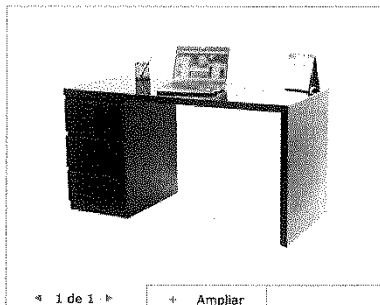
- Referência: 284334
- Marca: ACER
- Processador: AMD E1 1500 18W C-0 Zacate 1,48G
- Placa Gráfica: Integrated HD7310 graphics [HDMI]
- Memória RAM / Cache: 4 GB RAM
- Disco Rígido: 500GB
- Monitor: Packard Bell VISEO 203DXb
- Drive : DVD Super-Multi 16X
- Leitor de Cartões: 8 em 1
- Sistema Operativo: Windows 8
- Interfaces: USB Frontal: 2 ;USB Traseiros: 6;PS2: 2
- Peso: 14 KG
- Referência Fornecedor: DT.SNDEB.002.ST

07/11/13

Secretária Kelvin 140x73x59 Preto | Staples



É tão fácil.

[Voltar para: Produtos > Secretárias](#)

Secretária Kelvin 140x73x59 Preto

Preço Final: 129,00€
s/ IVA: 104,88€
Cada: 1

[Entrega prevista: 1 dia útil](#)[Ver Stock Lojas](#)[Stock online](#)

Qtd. 1

[Comprar](#)

Referência: 140871

[Adicionar aos Favoritos](#)[Definir alerta](#)[Comparar](#)[Detalhes do Produto](#)[Especificações](#)[Comentários](#)[Acessórios e Produtos Relacionados](#)

Ajuda?

Classificação média

(0 comentários)

[Escrever comentário](#)[Ler comentários](#)[Recomendar](#) 1

Secretária Kelvin com grande arrumação. O seu tom brilhante permite conjugar facilmente com outros elementos de mobiliário. As montagens são efectuadas por uma empresa externa e os agendamentos das mesmas terão que estar de acordo com a agenda e disponibilidade da respectiva empresa.

- Referência: 140871
- Material: MDF
- Linha: Kelvin
- Cores: Preto
- Espessura: 30 mm
- Medidas LxAxP: 140x73x59 cm
- Peso: 37 kg
- Kit: Sim
- Referência Fornecedor: KELVIN BLACK

[CLIQUE AQUI PARA DESCARREGAR AS MONOFOLHAS](#)

07/11/13

Cadeira de Executivo King Preto | Staples

STAPLES

É tão fácil.

[Home](#) > [Produtos](#) > [Cadeiras](#) > [Cadeiras Executivas](#)
**Cadeira de Executivo King Preto**

Poupe: 129,00€
 Agora: 29,10€
Preço Final: 99,90€
 s/ IVA: 81,22€
 Cada: 1

Entrega prevista: 1 dia útil

[Ver Stock Lojas](#)

Stock online

Referência: 71799

Qtd. 1

Comprar[Adicionar aos Favoritos](#)[Definir alerta](#)[Comparar](#)

« 1 de 1 »

+ Ampliar

Detalhes do Produto

Especificações

Comentários

Acessórios e Produtos Relacionados

**Ajuda?**

Classificação média

★★★★★

(1 comentários)

[Escrever comentário](#)[Ler comentários](#)[Partilhar](#)[Recomendar](#) 2

Altura regulável e suporte lombar para uma postura confortável.
 Função basculante regulável (permite aumentar ou reduzir a resistência para se adaptar aos seus movimentos e peso).

Este artigo é vendido em kit, se desejar serviço de montagem clique [aqui](#).

- Referência: 71799
- Referência Fornecedor: K-8892_BK
- Tipo: Cadeira de Executivo
- Cor: Preto
- Altura do Assento (Min.-Max.): 48 - 56 cm
- Largura do Assento: 52 cm
- Profundidade do Assento (Min.-Max.): 50 cm
- Altura do Encosto (Min.-Max.): 65 cm
- Largura do Encosto: 52 cm
- Assento (composição): Estofa em Pele Sintética, Espuma com 9 cm espessura.
- Encosto (composição): Estofa em Pele Sintética, Espuma com 8 cm espessura.
- Base (composição): Nylon.
- Braços (composição): Nylon, Estofa em Pele Sintética.
- Rodas (composição): Nylon.
- Altura do Assento Regulável: Sim.
- Altura do Encosto Regulável: Não.
- Função basculante com tensão regulável: Sim.
- Inclinação Regulável: Não.
- Suporte Lombar: Sim.
- Braços: Fixos.
- Encosto de Cabeça: Não.
- Profundidade do Assento Regulável: Não.
- Certificação EN 1335 (8 horas por dia / 110 Kg): Não.
- Certificação ISO 9001: Não.
- Certificação ISO 14001: Não.

LINHAS DE MOBILIÁRIO DE ESCRITÓRIO[> CLIQUE AQUI PARA DESCARREGAR AS MONOFOLHAS](#)

www.staples.pt/Produtos/Cadeira_de_Executivo_King_Preto?l=258

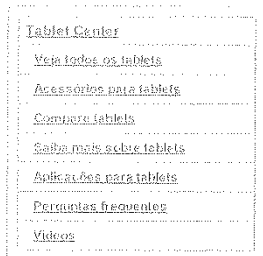
1/1

07/11/13 Staples © Papelaria, Material Escritório, Toners, Tinteiros, Computadores Portáteis, Mobiliário de Escritório, Impressoras, Multifunções, Cópias & Impre...

STAPLES

É tão fácil.

Tablet Center Galaxy Tab 3 [Staples.pt]



Precisa de Ajuda?



Gerol
707 200 696
info@staples.pt
Encomendas
encomendas@staples.pt
Fax
800 200 969

Clique aqui

Preço Final: 399,90€
s/ IVA 325,12€
Cada: 1

Stock online -

[Acessórios para Tablets](#)
[Ver Store Local](#)
[Definir idioma](#)
[Comparar](#)

SAMSUNG

Galaxy Tab3 10,1" WiFi 16Gb Branco

Multimédia portátil para momentos únicos

**SAMSUNG**

Galaxy Tab 3

O Samsung Galaxy Tab 3 10,1" foi aperfeiçoado para os prazeres multimédia da sua família!

Galaxy Tab 3

[Detalhes do produto](#)

[Sugestões](#)

Detalhes do Produto

Design fino e elegante

O novo GALAXY Tab 3 10,1" apresenta um design elegante mais leve e mais fino com um ecrã de 10,1" de grande resolução. Ergonómico e, ao mesmo tempo, com uma qualidade de visualização grandiosa.

Ecrã WXGA nítido e amplo de 10,1"

A resolução WXGA de 10,1" (1 280 x 800, 149 PPI) garante uma

Wi-Fi Channel Bonding

O GALAXY Tab3 10,1" possui uma frequência 2,4 GHz / 5 GHz Channel e uma velocidade de transferência de dados 2 vezes mais rápida (143 Mbps) proporcionando ao seu ambiente uma rápida partilha de conteúdo.

Serviços Hub da Samsung

Independente de estar a descansar no sofá, a jogar no escritório ou a ler livros electrónicos

www.staples.pt/TabletCenter/291798

1/2

07/11/13 Staples @ Papelaria, Material Escritório, Toners, Tinteiros, Computadores Portáteis, Mobiliário de Escritório, Impressoras, Multifunções, Cópias & Impre...

reprodução incrivelmente nítida de todas as suas fotografias e vídeos de alta resolução.

Grande experiência de som

Se música for a sua paixão, o intensificador de áudio Sound Alive integrado será verdadeiramente música para os seus ouvidos. Desfrute de graves mais profundos e contrastes alargados ao ouvir a sua música favorita. Vai desfrutar de uma envolvente experiência de áudio de todos os seus vídeos com Dolby Surround.

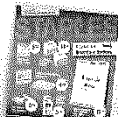
Smart Remote

para os seus filhos na cama, desfrute de um mundo entusiasmante de conteúdos digitais de diversão e partilha relaxada. Compre ou alugue filmes a partir de Hub de Vídeo, o seu assistente de videoclube pessoal. Com a função de transferência progressiva, praticamente não existe tempo de espera, deste modo, pode visualizar enquanto transfere qualquer um dos mais de 1.000 filmes. Pesquise, pré-visualize e compre músicas a partir de Hub de Música. Um incrível loja com mais de 13 milhões de músicas à sua disposição para reprodução e

NEWSLETTER

VEJA A
ÚLTIMA...

Clique aqui



CARTÃO STAPLES BIZ

O SEU
CARTÃO
CLIENTE

Clique aqui



CARTÃO PROFESSOR



asvtech

CENTRO DE
ASSISTÊNCIA
INFORMÁTICA

Clique aqui



07/11/13

Sistema Amplificado Portátil HK AUDIO LUCAS SMART Pack- Clickplus


clickplus.pt


Pesquisar

[Home](#) > [Música](#) > [Áudio Pro](#) > [Sistema Amplificado](#) > Sistema Amplificado Portátil HK AUDIO LUCAS SMART Pack

Sistema Amplificado Portátil HK AUDIO LUCAS SMART Pack



 Entrega em 10 dias
para qualquer quantidade

Preço

1 080 €
Iva incluído

COMPRAR



DESCONTO QUANTIDADE 3 %

[VER CARRINHO](#)

Descrição do produto

www.clickplus.pt/p34402

1/3

07/11/13



Sistema Amplificado Portátil HK AUDIO LUCAS SMART Pack - Clickplus

Descrição em Inglês. Ainda não conseguimos traduzir este artigo para Português. Se pretende ver este artigo em Português contacte-nos que nós traduzimos.

So, where did you hide the other speakers? The owners of LUCAS SMART have grown accustomed to questions like this posed by incredulous listeners. Never before has such a powerful sound come in such a petite package.

Looking for a subcompact high-performance system that one person can tote easily and set up inconspicuously? Is it your goal to deliver impressive presentations, or to make your appearance as a solo entertainer a memorable experience in big, bold sound? Then LUCAS SMART is the right system for you. LUCAS SMART distills the legendary LUCAS experience into the miniature format. Powered by a 250-watt digital amp (PWM), the subwoofer's 10" woofer has proven its merits in high-end touring systems. Engineered to throw a generously a wide, uniform pattern, the satellites offer audio resolution to rival that of premium studio monitors—richly detailed, silky voice-reinforcement guaranteed. And with the optional trolley, handling and transport is a piece of cake. Even a child could tote this mighty mite.

Características Gerais

Pack	
Portátil	
Potência (N)	400 W
Colunas	2x 6.5"
Subwoofer	10"
Tweeter	1"
Dimensões (N)	Satélites: 18.5 x 27.5 x 21.5 cm, Sub: 32 x 41 x 46.5 cm
Peso (N)	30 Kg

Informações Adicionais

MODELO:	LUCAS SMART
REF. CLICKPLUS:	LUCAS SMART
LINK CLICKPLUS:	clickplus.pt/p34402
LINK HK AUDIO:	hkaudio.com/products.php5?section...
MARCA:	HK AUDIO



07/11/13

Sistema Amplificado Portátil HK AUDIO LUCAS SMART Pack - Clickplus

Social



Desconto por Quantidade

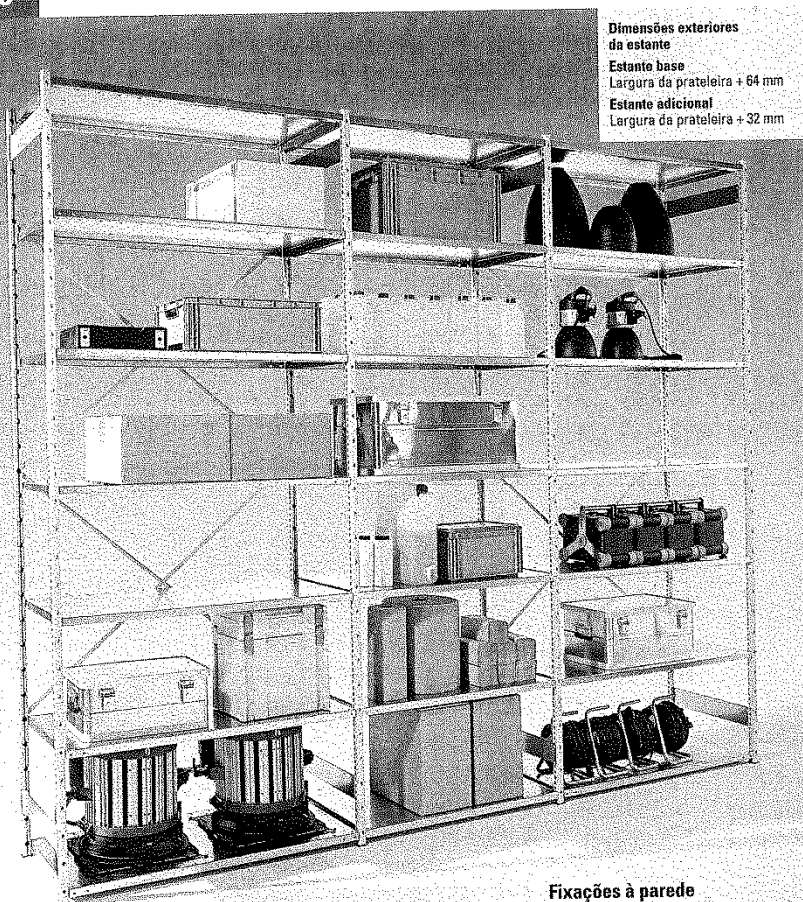
Ofecemos um desconto ao comprar este artigo em maiores quantidades.

Clique aqui para adicionar 4 unidades ao carrinho e obtenha desconto de 3%.

Descrição	Quant.	Preço Un	Desconto
Preço	1	* 1079.99 €	0 %
Desconto Quantidade	4	* 1048.18 €	3 %



* iva incluído



Dimensões exteriores da estante

Estante base
Largura da prateleira + 64 mm
Estante adicional
Largura da prateleira + 32 mm

Estantes de en

Para o armazém, escr

arquivo

- Montagem rápida e fácil
- Aproveitamento ideal do espaço a quatro profundidades diferentes, duas larguras e três alturas de estante
- Estantes para armazém e prateleiras galvanizadas robusta
- Estantes para escritório e de arquivo com prateleira plástica em cinzento claro

Prateleiras

Em chapa de aço galvanizado a plástico em cinzento claro. No sentido longitudinal, com a fixação de divisores de cor.

Divisórias (galvanizadas) para compartimentos, disponíveis.

Altura da prateleira 32 mm.

Intervalo de ajuste de prate

Armação da estante

Composto por dois suportes revestidos a plástico em cinzento RAL 7035, os quais são ligados por uma chapa de união galvanizada encaixe simples.

Os suportes estão equipados com base em cinzento escuro que permite a altura indicada das estantes respectivamente 5 mm. Os estantes não podem ser fixados com placas de base em plástico.

Piça de união em cruz

Incluído no âmbito de fornecimento.

Necessário para cada estante a cada 2ª estante adicional.

Por favor, respeite o nosso sistema de instalação e de montagem.

Carga por prateleira

Com reforço da prateleira.

Carga por módulo.

Alturas das estantes.

Largura das prateleiras.

Profundidades das prateleiras.

As capacidades de carga dependem da distribuição.

Podem-se aplicar prateleiras reforçadas de prateleiras máx. por módulo seja 2.

*Reforço da prateleira de acesso - ver tabela.

Fixações à parede

Parafusos e buchas a adquirir pelo cliente.

Embalagem de 4 unidades.

Nº 945 456-84

€/UE 30.15

Atenção

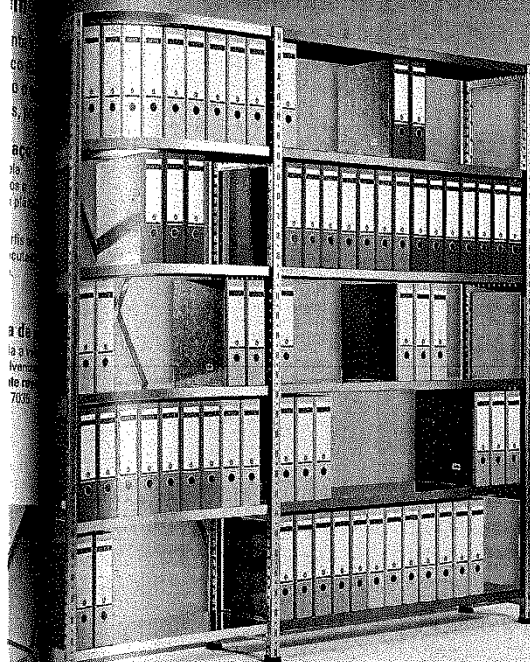
Quando a altura da estante equivaler a, pelo menos, 5 vezes a sua profundidade, a estante tem de ser protegida contra queda através da fixação à parede.

Estantes de encaixar para armazém: prateleiras galvanizadas, armações de estante revestidas a plástico, cinzento claro RAL 7035

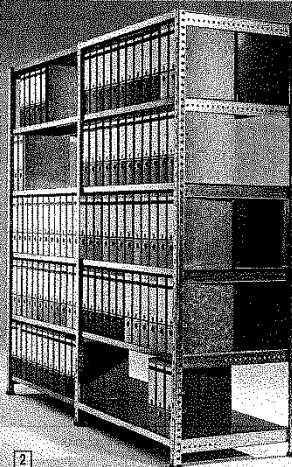
Largura da prateleira		mm	1000				1200			
Profundidade da prateleira		mm	300	400	500	600	300	400	500	600
Altura da estante 2000 mm 5 prateleiras	estante base	Nº	424 970-84	424 971-84	424 972-84	424 973-84	424 975-84	424 976-84	424 977-84	424 978-84
		€	141.40	146.90	178.70	198.30	161.60	178.10	198.10	198.10
	estante adicional	Nº	424 992-84	424 993-84	424 996-84	424 997-84	424 998-84	424 999-84	428 933-84	428 933-84
		€	168.50	124.80	141.50	156.40	134.70	156.50	156.50	156.50
Altura da estante 2500 mm 6 prateleiras	estante base	Nº	500 240-84	500 410-84	501 001-84	501 002-84	501 003-84	501 004-84	501 006-84	501 006-84
		€	177.-	198.60	223.-	245.-	208.-	228.50	245.-	245.-
	estante adicional	Nº	501 008-84	501 009-84	501 062-84	501 067-84	501 061-84	501 067-84	501 261-84	501 261-84
		€	132.70	152.60	172.80	191.20	164.10	191.20	211.20	211.20
Altura da estante 3000 mm 7 prateleiras	estante base	Nº	501 545-84	501 546-84	501 547-84	502 181-84	502 182-84	502 212-84	502 213-84	502 213-84
		€	238.50	235.50	280.-	285.50	245.-	281.-	281.-	281.-
	estante adicional	Nº	502 233-84	502 234-84	502 240-84	502 241-84	502 312-84	502 508-84	502 513-84	502 513-84
		€	160.80	183.20	206.-	227.-	197.30	228.-	228.-	228.-
Acessórios										
Prateleira adicional, galvanizada		Nº	502 559-84	502 580-84	502 627-84	502 742-84	502 743-84	502 744-84	502 745-84	502 745-84
Embalagem de 2 unidades		€/UE	25.65	30.95	36.35	41.90	36.15	43.80	43.80	43.80
Reforço da prateleira, galvanizado		Nº	502 747-84	502 747-84	502 747-84	502 747-84	502 748-84	502 748-84	502 748-84	502 748-84
Embalagem de 2 unidades		€/UE	10.40	10.40	10.40	10.40	11.60	11.60	11.60	11.60

Perfis e prateleiras para montagem - Estantes de encaixar

6



1 Estante base e adicional com 5 prateleiras e uma prateleira adicional como opção de cobertura para a estrutura



2 Estante base e adicional com 5 prateleiras e uma prateleira opcional como fundo de cobertura

Reforço da estante
Necessário em cada módulo base e em cada 2º módulo adicional.
Nas estantes simples, através de diagonais em cruz fornecidas e nas estantes duplas, através de estabilizadores fornecidos.

Nas estantes duplas, os estabilizadores têm de ser fixados à frente das prateleiras - ver manual de montagem.
Assim, o acesso é feito de ambos os lados.



Estantes de encaixar para pastas e arquivos

- Ótimo aproveitamento do espaço através de 3 larguras e 4 alturas diferentes
- Proteção lateral contra queda para pastas graças aos reforços de prateleiras aumentados
- Intervalo de ajuste 30 mm
- Adaptação precisa para pastas
- Superfície galvanizada segundo o método sendzimier
- Todos os cantos arredondados, sem perigo de ferimentos

Carga por prateleira 60 - 200 kg
Carga por módulo 2500 kg
Alturas das estantes 1920 - 3000 mm
Larguras das prateleiras 800 - 1200 mm
Prof. das prateleiras 300 + 600 mm

Capacidade de carga em caso de distribuição uniforme da carga.

É possível a colocação de prateleiras adicionais, desde que se respeite a carga máx. por módulo indicada.

Dimensões exteriores

Estante base

Largura da prateleira + 50 mm,
profundidade da prateleira + 20 mm

Estante adicional

Largura da prateleira + 10 mm,
profundidade da prateleira + 20 mm

Também para combinação com as estantes na página 215.

mm		800		1000		1200	
		Módulo base	Módulo adicional	Módulo base	Módulo adicional	Módulo base	Módulo adicional
Simplex, galvanizada	L x P da prateleira	800 x 300	800 x 300	1000 x 300	1000 x 300	1200 x 300	1200 x 300
	Carga por prateleira	kg	100	100	80	80	80
	Carga por módulo						
	Altura da estante 1920 mm	Nº	505 839-84	505 843-84	505 848-84	505 852-84	505 857-84
	6 prateleiras	€	138.-	103.-	142.60	110.50	132.90
	Altura da estante 2280 mm	Nº	505 840-84	505 844-84	505 849-84	505 853-84	505 858-84
Duplo, galvanizada	6 prateleiras	€	163.40	121.90	172.50	135.70	156.20
	Altura da estante 2640 mm	Nº	505 841-84	505 845-84	505 850-84	505 855-84	505 859-84
	7 prateleiras	€	204.-	156.-	213.50	165.70	180.40
	Altura da estante 3000 mm	Nº	505 842-84	505 847-84	505 851-84	505 856-84	505 860-84
	8 prateleiras	€	229.50	176.80	240.50	187.70	204.50
	Prateleira adicional	Nº	505 912-84	505 912-84	505 913-84	505 913-84	505 914-84
		€	15.45	15.45	16.80	16.80	18.90
Placas duplas, galvanizadas	L x P da prateleira	mm	800 x 600	800 x 600	1000 x 600	1000 x 600	1200 x 600
	Carga por prateleira	kg	200	200	160	160	120
	Carga por módulo						
	Altura da estante 1920 mm	Nº	505 866-84	505 871-84	505 875-84	505 878-84	505 883-84
	5 prateleiras	€	255.50	169.90	271.50	215.50	239.-
	Altura da estante 2280 mm	Nº	505 867-84	505 872-84	505 876-84	505 880-84	505 884-84
Placas duplas, galvanizadas	6 prateleiras	€	294.-	225.-	308.50	232.-	280.-
	Altura da estante 2640 mm	Nº	505 868-84	505 873-84	505 877-84	505 881-84	505 885-84
	7 prateleiras	€	333.50	269.50	355.-	289.50	321.50
	Altura da estante 3000 mm	Nº	505 869-84	505 874-84	505 878-84	505 882-84	505 886-84
	8 prateleiras	€	373.50	304.-	396.50	327.-	362.50
	Prateleira adicional	Nº	505 915-84	505 915-84	505 916-84	505 916-84	505 917-84
		€	29.25	29.25	31.95	31.95	36.20

As referências sobre fundo amarelo são fornecidas com prioridade.

Tel. 707 25 25 00* Fax 707 25 25 10*

* Número 1000 de PT (tudo de chamada local)

KAISER + KRAFT
TUDO PARA A EMPRESA.

189



Armários em aço desmontados

Montagem simples por encaixe sem parafusos. Chapa de aço esmaltada em estufa. Ventilação por perfurações fáceis de limpar nas portas e na parede traseira.

Por favor, informe-se!

Os elementos base [1] - [2] podem ser combinados com todos os elementos de ampliação. Elemento base ampliável até máx. 2000 mm de larg. total com elementos de ampliação.

[2] também está disponível com divisória central mediante suplemento de preço.

Dobradiças no interior. Fechável com fecho de segurança de três trincos para cadeados (adequado para arcos com espessura de 6 mm). Opcional com fechadura de cilindro de segurança com 2 chaves, também disponível como sistema de fecho. Rodapé integrado com aprox. 60 mm de altura.

Divisória central para [2]

Suplemento de preço por compartimento

Nº 503 031-84

€ 18,60



Cinzento antracite
RAL 7016



Cinzento claro
RAL 7035



Azul genciana
RAL 5010



Artigo	[1]	[2]	[3]	[4]
Compartimentos	1	1	2	2
quantidade	1	1	2	2
altura mm	1700	1700	840	840
equipamento interior por compartimento	1 prateleira para chapéus 1 barra para vestuário	1 prateleira para chapéus 1 barra para vestuário	1 barra para vestuário	1 barra para vestuário
Altura x largura x profundidade	mm	mm	mm	mm
	1800 x 300 x 500	1800 x 400 x 500	1800 x 300 x 500	1800 x 400 x 500
Versão	elemento base	elem. de ampliação	elemento base	elem. de ampliação
Corpo / porta	cinzento claro RAL 7035 / cinzento claro RAL 7035	502 752-84	502 753-84	502 752-84
	cinzento claro RAL 7035 / azul genciana RAL 5010	502 754-84	502 755-84	502 754-84
	cinzento antracite RAL 7016 / cinzento claro RAL 7035	969 377-84	969 378-84	969 377-84
€	143,20	123,90	179,-	170,70
			233,50	192,90
				272,-

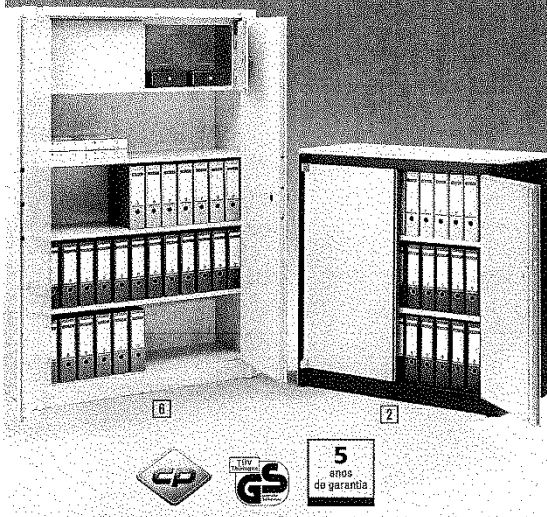
502 www.KAISERKRAFT.pt

Todos os artigos com portes pagos (Continente)

As referências sobre fundo azul
são fornecidas a curto prazo.

15

NOVIDADE



Armários de aço protegidos contra fogo

A alternativa aos nossos armários com portas de batentes

Versão de parede dupla. Entre as paredes placas de isolamento especiais com 25 mm de espessura, classe A1, conforme DIN 4102. Proteção contra pequenos incêndios e tentativas de roubo.

Portas com 3 cavilhas de segurança que engatam nas paredes laterais. Mecanismo de fecho por cavilhas, que engatam uma para cima e uma para baixo, três laterais. Fechadura de cilindro de palhetão duplo, incl. 2 chaves.

Prateleiras ajustáveis em altura em intervalos de 15 mm.

Pintura completamente em cinzento claro RAL 7035 ou corpo e equipamento interior em preto acinzentado RAL 7021 com portas em cinzento claro RAL 7035.

1 2 prateleiras reguláveis em altura. Armário de uma porta. Tampo de cobertura com 25 mm de espessura, imitação de faia no caso de armários em preto acinzentado ou cinzento no caso de armários em cinzento claro (sem figura).

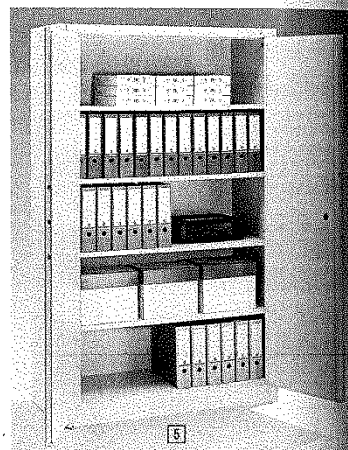
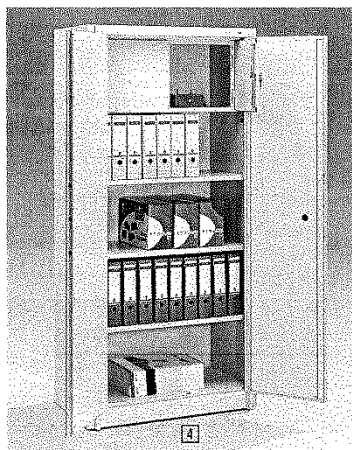
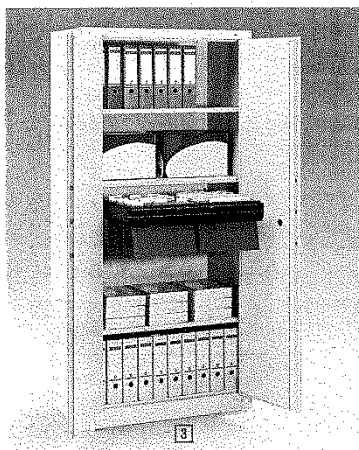
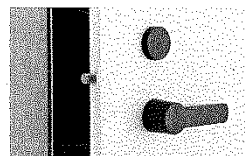
2 2 prateleiras reguláveis em altura. Tampo de cobertura com 25 mm de espessura, imitação de faia no caso de armários em preto acinzentado ou cinzento no caso de armários em cinzento claro. Com uma largura de 1200 mm, proporciona muito espaço de arrumação.

3 4 prateleiras reguláveis em altura e 1 compartimento fechável, dois batentes. Cacião A x L x P 335 x 758 x 400 mm.

4 4 prateleiras reguláveis em altura. Com uma largura de 1200 mm, proporciona muito espaço de arrumação.

5 3 prateleiras reguláveis em altura e 1 compartimento fechável, dois batentes. Cacião A x L x P 335 x 1028 x 400 mm. Com uma largura de 1200 mm, proporciona muito espaço de arrumação.

Consulte a nossa vasta gama de cores à prova de fogo e de roubo nas páginas 873 - 877.



Artigo

		1	2	3	4	5	6
Dim. exteriores	altura x largura x profundidade mm	1226 x 650 x 500	1226 x 1200 x 500	1950 x 936 x 500	1950 x 936 x 500	1950 x 1200 x 500	1950 x 1200 x 500
Dim. interiores	altura x largura x profundidade mm	1060 x 595 x 425	1060 x 1148 x 428	1810 x 878 x 428	1810 x 878 x 428	1810 x 1148 x 428	1810 x 1148 x 428
Peso aprox.	kg	67	102	122	125	138	196
Corpo / portas	cinzento claro RAL 7035	882 097-84	907 159-84	882 089-84	882 100-84	611 584-84	907 180-84
	preto acinzentado RAL 7021 / cinzento claro RAL 7035	970 133-84	970 134-84	970 135-84	970 136-84	970 137-84	970 138-84
	€	1195,-	1245,-	1680,-	1750,-	1620,-	1965,-
Acessórios							
Prateleira adicional	cinzento claro RAL 7035	723 138-84	611 586-84	723 135-84	723 135-84	611 586-84	611 586-84
	€	22,15	30,35	25,95	25,95	30,35	30,35
Armação para arquivo suspenso	preto acinzentado RAL 7021	—	907 164-84	907 163-84	907 163-84	907 164-84	907 164-84
	€	—	165,76	149,-	149,-	165,76	165,76

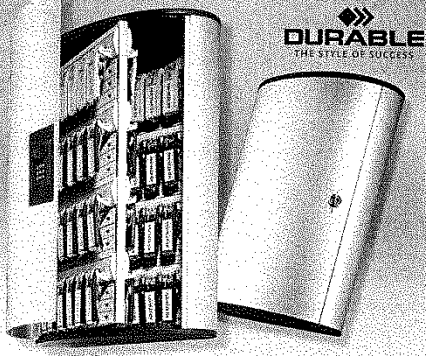
864 www.KAISERKRAFT.pt

Todos os artigos com portes pagos (Continente)

As referências sobre fundo azul são fornecidas a curto prazo.

Caixas para chaves · Cofres para dinheiro

15



Caixas para chaves com design

Caixa em alumínio prateado e poliamida envernizada.
Inclui índice numerado e régua de ganchos ajustável.

Caixa com fecho de combinação de números ou fechadura de cilindro de segurança com 2 chaves.

Inclui 6 porta-chaves 2 azuis e 2 pretos, 1 vermelho e 1 amarelo com campo de inscrição permanentemente visível.



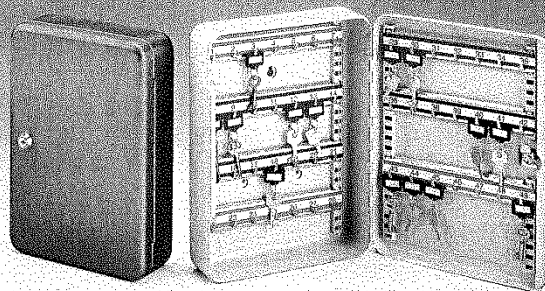
Caixa	Dim. exteriores A x L x P mm	Peso kg	Fechadura de cilindro Nº	Combinação de números Nº
1	280 x 300 x 118	2,1	917 660-84	969 790-84
5	280 x 300 x 118	2,4	917 652-84	602 087-84
8	280 x 300 x 118	2,5	917 653-84	969 791-84
9	400 x 300 x 118	3,5	917 654-84	602 089-84

Porta-chaves adicionais

Embalagem simples e profissional

Software para inscrição pode ser transferido na internet em: www.durable.de

Embalagem	6 unid.	36 unid.
Cor	preto	917 655-84
	azul	917 657-84
	vermelho	917 658-84
	amarelo	917 659-84
€/UE	5,20	25,45



Fornecimento completo com porta-chaves

Cofres para chaves

Caixa e porta em chapa de aço. Régua ganchos galvanizados em várias cores e numeração contínua – ajustáveis.

Em antracite ou cinzento claro RAL 7035.

Preparado para fixação à parede.

Completo com porta-chaves.

Ganchos	Dim. exteriores A x L x P mm	Peso kg	Antracite Nº	Cinzento claro Nº	€
10	250 x 170 x 75	1,7	748 273-84	922 641-84	26,70
15	250 x 170 x 75	1,8	748 274-84	922 669-84	27,85
20	250 x 170 x 75	1,8	748 275-84	922 676-84	30,25
25	320 x 230 x 75	2,4	748 276-84	922 684-84	34,95
30	320 x 230 x 75	2,6	748 278-84	922 692-84	38,70
40	320 x 230 x 75	3,2	748 279-84	922 708-84	48,30
60	320 x 230 x 95	4,0	748 280-84	748 282-84	59,--
84	320 x 230 x 95	5,0	748 281-84	748 283-84	77,80

Porta-chaves adicionais

Em cinco cores diferentes para ampliação.

Embalagem de 10 unidades.

Embalagem	1 - 9 UE	a partir 10 UE
Cor	azul	748 296-84
	vermelho	748 297-84
	preto	748 299-84
	amarelo	748 295-84
	verde	748 300-84
€/UE	2,05	1,60



Todos os cofres para dinheiro com fechadura de cilindro de segurança e 2 chaves.

Dim. interiores A x L x P mm	1	2	3
90 x 260 x 160	506 381-84	506 383-84	506 385-84
90 x 250 x 180	506 382-84	506 384-84	506 386-84
95 x 315 x 225	—	—	—
95 x 320 x 230	—	506 377-84	506 379-84
109 x 350 x 275	—	506 378-84	506 380-84
€	17,95	20,05	25,20

As referências sobre fundo amarelo são fornecidas com prioridade.

Tel. 707 25 25 00* Fax 707 25 25 10*

* número único de PT (custo de chamada local)

Cofres para dinheiro

1 Versão básica

Em chapa de aço de elevada qualidade, pintado a pó. Com encaixe de plástico prático. Pega embutida na tampa.

Três tamanhos, em azul ou preto.

2 Versão de transporte

Cofres para dinheiro portáteis com pega tipo mala. O tabuleiro para as moedas levanta-se automaticamente ao abrir o cofre e permite o acesso ao compartimento para as notas.

Um encaixe em espuma impede a queda das moedas durante o transporte.

Em cinzento claro ou antracite.

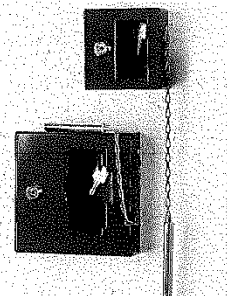
3 Versão de transporte XL

Cofre em chapa de aço resistente com duas pegadas tipo mala. O tabuleiro para as moedas permite o acesso ao compartimento para as notas.

Compartimento das notas com quatro divisões.

Um encaixe em espuma impede a queda das moedas durante o transporte.

Em cinzento claro ou antracite.



Caixas com vidro para chave de emergência

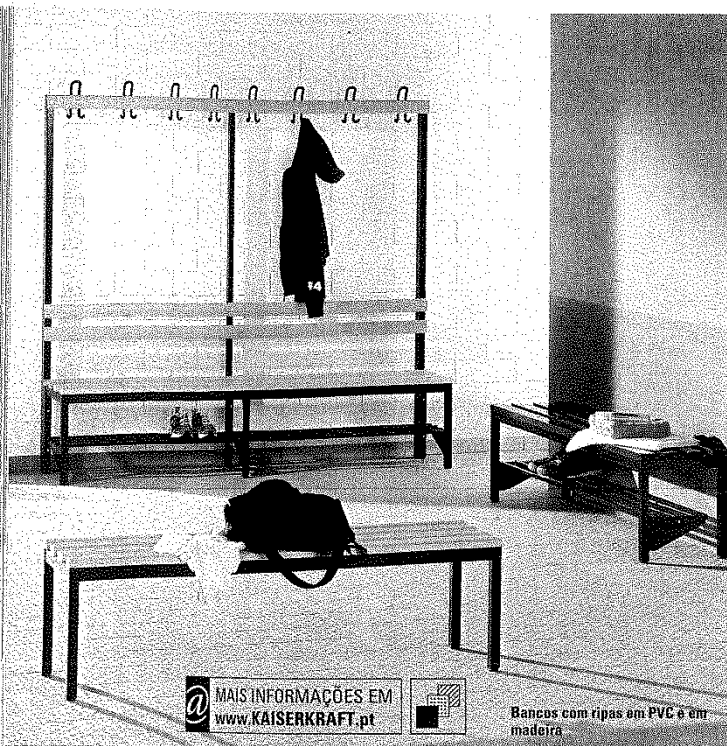
Com vara para partir o vidro.
Caixa em metal, pintada a pó em vermelho.
Porta com fechadura de cilindro, incl. 2 chaves.

Embalagem de 3 unidades.

A x L x P mm	150 x 120 x 32	200 x 200 x 50
Nº	616 116-84	616 118-84
€/UE	60,60	70,80

KAISER + KRAFT
TUDO PARA A EMPRESA.

865



MAIS INFORMAÇÕES EM
www.KAISERKRAFT.pt



Bancos com ripas em PVC e em madeira

Bengaleiros e bancos de vestiário

Armação em tubo de aço quadrado resistente 50 x 30 x 2 mm e 30 x 30 x 1,5 mm. Pintado a pó em preto profundo RAL 9005. Outras cores a pedido.

Com pés em plástico reguláveis em altura para compensar as irregularidades do solo. Ripas do assento, do encosto e da régua de bengaleiro à escolha em ripas de madeira ou faia envernizadas ou com ripas em PVC reforçadas com núcleo em aço. Régua de bengaleiro com ganchos para montados de modo encoberto.

Fornecimento completamente montado.



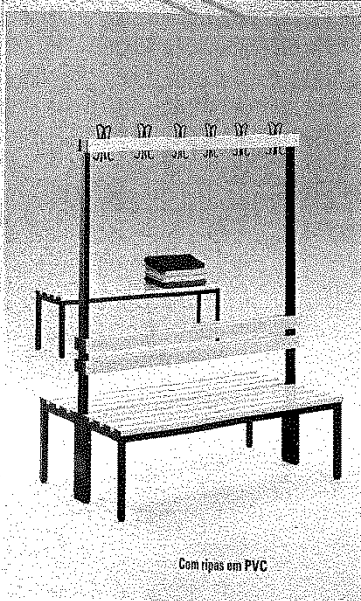
Pés em plástico ajustáveis em altura



Gancho duplo

Ripas do assento em PVC Cinzento semelhante ao RAL 7035

Ripas do assento em Cor de mogno semelhante ao RAL 8016



Com ripas em PVC

Atenção

Por motivos de segurança os bancos de vestiário com régua de bengaleiro de um lado, devem ser fixados à parede.

Artigo				
Altura total x profundidade	mm	415 x 355	1860 x 405	1860
Altura / profundidade do assento	mm	415 / 355	415 / 355	415 / 355
Com ripas de madeira de faia sem grade para sapatos	comprimento 1000 mm	ganchos duplos	4	
	Nº	747 118-84	747 121-84	747
	€	189,40	319,50	
	comprimento 1500 mm	ganchos duplos	6	
	Nº	747 119-84	747 123-84	747
	€	219,-	356,50	
Com ripas em PVC sem grade para sapatos	comprimento 2000 mm	ganchos duplos	8	
	Nº	747 120-84	747 124-84	747
	€	283,-	516,-	
	comprimento 1000 mm	ganchos duplos	4	
	cinzento	747 125-84	747 135-84	747
	castanho	747 132-84	747 138-84	747
Com ripas em PVC sem grade para sapatos	comprimento 1500 mm	ganchos duplos	6	
	cinzento	747 125-84	747 136-84	747
	castanho	747 132-84	747 139-84	747
	€	219,-	356,50	
	comprimento 2000 mm	ganchos duplos	8	
	cinzento	747 131-84	747 137-84	747
	castanho	747 134-84	747 140-84	747
	€	283,-	516,-	

Prateleiras de depósito para calçado

Em tubos retangulares aparafusados 15 x 15 x 1,5 mm. Altura 15 mm. Profundidade 230 mm.

Versão	Comprimento	de um lado			de dois lados		
	mm	1000	1500	2000	1000	1500	2000
Nº		747 147-84	747 148-84	747 150-84	747 151-84	747 152-84	747
€		38,90	49,95	51,90	76,10	88,70	

532 www.KAISERKRAFT.pt

Todos os artigos com portes pagos (Continente)

As referências sobre fundo azul são fornecidas a curto prazo.

Cadeiras para visitas 16



Cadeiras para visitas empilháveis

Empilháveis até doze cadeiras

Assento e encosto côncavo ergonómico e muito macio.

Armação de quatro pés estável em tubo pintado a pó em preto ou cromado.

Dimensões do assento
Altura x largura x profundidade
470 x 475 x 415 mm.
Altura do encosto 350 mm.

Embalagens de 2 ou 4 unidades.

Embalagem	unid.	preto		cromado	
		2	4	2	4
azul		746 814-84	746 818-84	746 823-84	746 828-84
antracite		746 815-84	746 820-84	746 824-84	746 829-84
cinzento		746 816-84	746 821-84	746 825-84	746 830-84
bordeaux		746 817-84	746 822-84	746 826-84	746 831-84
€/ embalagem		86,-	153,20	95,20	172,70

2 unidades € 86,-
Nº 746 814-84



Cadeiras oscilantes empilháveis

Empilháveis até quatro cadeiras

Utilização em quase todo o lado, cadeira oscilante sem apoios para braços.

Armação estável em tubo redondo, cromado ou prateado.

Dimensões do assento
Altura x largura x profundidade
470 x 475 x 415 mm.
Altura do encosto 340 mm.

Embalagens de 2 ou 4 unidades.

Armação	Embalagem	unid.	prateado		cromado	
			2	4	2	4
Estofado	azul royal		521 880-84	521 889-84	521 885-84	521 894-84
	preto mesclado		521 891-84	521 890-84	521 886-84	521 895-84
	cinzento mesclado		521 882-84	521 891-84	521 887-84	521 896-84
	bordeaux		521 883-84	521 893-84	521 888-84	521 897-84
	€/ embalagem		128,20	228,50	130,40	238,50

monárquico Preto mesclado Cinzento mesclado Bordeaux

As referências sobre fundo amarelo são fornecidas com prioridade.

Tel. 707 25 25 00* Fax 707 25 25 10*

* número único de PT (custo de chamada local)

KAISER + KRAFT
TUDO PARA A EMPRESA.

905



especialistas em produtos de higiene e limpeza

14-10-2013

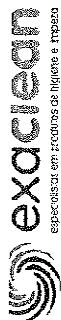
Santa Casa da Misericórdia da Chamusca
Rua Engº João Rolin
2140 Chamusca

493/2013



N/ Ref:	Designação	Embalagem / unidade de venda	Qt.	Preço / unidade de venda	Observações
GAMA PAPEIS					
GD00248.000	SECAMAGS GOF RADO D.12	Pack 6 Rolos	-	9,40 €	Cada rolo com 110mts
GD00617.400	T. MAO 21x23	Cx.20 Mapas	-	5,95 €	-
GD01121.000	T. MAO D10.2 (2' X21) - Laminada	Cx. 24 maços de 1801 = 4320F	-	18,71 €	folha dupla - Reciclado A
GD00648.000	GUARD. 33x33 f	Cx. 30 maços	-	11,70 €	-
GD00935.100	T. MAO TISSUE EXTRA	Caixa	-	8,00 €	-
GD02319.000	BOBINE INDUST RIAL 130MTS TNT C6.1	Embalagem 2 rolos	-	29,00 €	Na compra de 4 embalagens, oferta de 1 embalagem
GD00416.000	P. HIG. MINI JUN 30 GOF 2F	Pack. 12x100mts	-	6,20 €	Na compra de 5 embalagens, oferta de 2 embalagens
SCA13C081	ROLO IND TK AL V PERFORMANCE BLUE	CX 2 RL	-	22,90 €	Folha Dupla
ACESSÓRIOS E UTENSÍLIOS					
GD01878.000	BABETE DESCAI T. 36X65 C/ BOLSO	Cx. 500	-	26,70 €	-
GD00376.000	LUVAS MENAGE FLOCADO TAM S	EMB.12 Pares	-	8,10 €	-
GD02037.000	LUVAS NITRIL O AZUL S/ PÓ TAM: L	Cx. 100	-	5,85 €	-
GD02345.000	LUVAS LATEX E/ O S/ PO	Cx. 100	-	3,45 €	-
GD02285.000	LUVAS VINYL C/ PO DUTEX ECO TAM: M	Cx. 100	-	1,90 €	-
GD02348.000	LUVAS VINYL E/ O S/ PO M	Cx. 100	-	1,97 €	-
GD01868.000	AVENTAIS PVC T. RANCO 1,22 X 69	Saco 100	-	4,80 €	-
GD00716.000	TOUCAS DESCAI T. 36X65 C/ BOLSO	SC.100	-	4,55 €	-
GD00302.000	AVENTAIS TELA FINA BRANCOS	Unidade	-	5,05 €	-
GD00717.000	MANGUITOS EL/ STICOS BRANCOS	Cx. 100	-	5,25 €	-
GD01027.000	Bata de Visitante em Polietileno	Pack 12U	-	6,13 €	-
GD02033.000	CARRO 2 BALDES C/ PRENSA E PEGA	Unidade	-	87,00 €	-
V122704	BALDE 10 ls C/ ESPREMEDOR	Unidade	-	7,35 €	-
GD00594.000	ESFREGONA AL 3. EXTRA BR. N. 22 DINO	Unidade	-	1,48 €	-
GD00695.000	ESFREGONA TIF AS PROFISSIONAL	Unidade	-	1,91 €	-

Rua Cidade de Santarém nº55 A e B | 2025-034 Alcanade | Portugal | Tel: 243 40 90 50 | Fax: 243 40 02 41 | geral@exaclean.pt



especialistas em soluções de higiene e limpeza



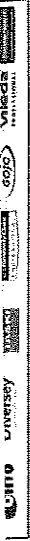
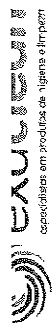
Santa Casa da Misericórdia da Chamusca
Rua Engº João Rollin
2140 Chamusca

14-10-2013

493/20. 3

GD00695.000	CABO DE ALUMI 110 EXTRA 140cm-AZUL	Unidade	-	2,87 €	-
GD00697.000	CABO DE ALUMI 110 EXTRA 140cm-VERDE	Unidade	-	2,87 €	-
GD00699.000	CABO DE ALUMI 110 EXTRA 140cm-VERMEL	Unidade	-	2,87 €	-
V71201.19	PANO BREAZY 22LJI	Emb. 25 unid.	-	8,50 €	Coras existentes: Azul, verde, vermelho ou anaralo
GD01164.000	SACO PLAST. 85 (105 PT BD G120	Cx35Rolas / 10sc rolo	-	35,00 €	1,00€ / rolo
GD00662.000	SACO PLAST. 80 (120 PT (120Lts)	10 Kg	-	13,00 €	Tem aproximadamente 60 sacos
GD01404.000	SACO PLAST. 45 (50 BR G.60 (15Lts)	Cx. 80rolas/25sc rolo	-	33,36 €	0,42€ / Rolo
HIGIENE PESSOAL					
SL012310	ADHARA CREM	1 Lt	-	1,80 €	Gel de banho
SL222310	NOVACREAM	1 Kg	-	3,98 €	Crema de massagem
GD00605.000	ESPUMA DE BAF BEAR	12x300 ml.	-	21,68 €	-
GE198.21	MAQUINA DE BAF BEAR L. DUPLA	Cx. 100	-	11,01 €	-
GD02278.000	ESPONJA JABOTOSA BEG. 12x20 cm	Cx. 4000	-	230,00 €	-
GD01387.000	GEL PARA MAO ROSA	Bilha 5Lts	-	4,48 €	Gel de Mãos
TWP249	AFTER SHAVE BALSAMO	125ML	-	3,80 €	-
GAMA HOSPITALAR					
GD00023.000	CASSETE DE REABAST. P/CONT. FRALDAS	Pack 6 unidades	-	39,00 €	45 folhas 60%
GD00685.000	Contentor de fraldas grande	Unidade	-	70,00 €	-
GD00686.000	CONTENTOR FRALDAS PEQUENO	Unidade	-	39,00 €	-
COZINHAS					
GD01083.000	DETERGENTE LÍQUIDA MAQUINA	6 Kg	-	10,20 €	-
GD01088.000	SECANTE ABRIANTADOR	5 Lts	-	12,30 €	-
GD01304.000	DETERGENTE LÍQUIDA MANUAL	Bilha 5 Lts	-	3,90 €	-
GD01935.000	DESENGORDURANTE KIRIKO	Cx. 12 x 750ml	-	13,87 €	-
LAVANDARIA - SISTEMA TRADICIONAL					
GD00588.000	DINODETER	Bilha 20 LT	-	57,12 €	Detergente líquido, alto poder emulsificante
GD00539.000	DINOSUPER	Bilha 25 Kg	-	47,94 €	Detergente líquido de lavagem e pré-lavagem
GD00587.000	DINOCOLOR LIQUID	Bilha 20 LT	-	26,35 €	Branqueador para roupa branca, optima performance

Rua Cidade de Santarém nº55 A e B 2025-034 Alcanede | Portugal | Tel: 243 40 90 50 | Fax: 243 40 02 41 | eera@exaclean.pt



14-10-2013 Santa Casa da Misericórdia da Chamusca

Rua Engº João Rolin

2140 Chamusca

193/20: 3

2/3 dias

Rufo
Rua 28

GD00534.000	DINO OX		bilha 20 Kg	-	63,79 €	Branqueador líquido oxigenado, maxima eficacia
GD00543.000	LIS SUAVIZANTE		Bilha 20 Lts	-	24,76 €	Amaciador de roupa perfumado
SUPERFICIES						
CD01478.000	DETERGENTE N°	JLTUOSOS LAVANDA	5 Lt	-	4,97 €	-
GD01086.000	DETERGENTE N°	JLTUOSOS MACA	5 Lt	-	4,97 €	-
GD01418.000	DETERGENTE N°	JLTUOSOS LIMAO	5 Lt	-	5,08 €	-
GD00563.000	LAVA TUDO "FO RTELAR"	PERFUMADO	Cx. 4x5 Lts	-	16,78 €	Multusos, todo tipo de pavimentos
GD01520.000	LIMPA VIDROS F	ERFUMADO	5 Lt	-	5,67 €	-
GD00029.200	ACTIVAL CLORA XO		Cx. 2 x 5Lts	-	11,00 €	Detergente para sanitários e cozinhas com desinfetante clorado

Obs.:

Estamos disponiveis para efectuar um teste na lavandaria com duração de um mês sem qualquer custo para a instituição

Numa facturação de valor igual ou superior a 350€, oferta de uma caixa de guardanapos 33x33 1f

Efectuamos um rapel de 3% em prduto a escolha da instituição sobre a totalidade da facturação podendo ser resgatado trimestral, semestral ou anual

Produto para pisos 4 e 6 cad de pisos 5 Kg.

Rua Cidade de Santarém nº55 A e B | 2025-034 Alcanede | Portugal | Tel: 243 40 30 50 | Fax: 243 40 02 41 | geral@exaclean.pt



IBERDROLA

FACTURA DE ELECTRICIDADE

9-111

Referência contrato 466004576
Data factura 9 de setembro de 2013
Nº de factura 20130909010239340

MONTANTE FACTURA 315,71 €

Folha número 1 / 2

1 DADOS DO CONTRATO

ST CASA MISERICÓRDIA DA VILA DA CHAMUSCA
VAT: PT 501266488
Morada de fornecimento ROT CHÃ, S/N
2140-054 CHAMUSCA
CHAMUSCA - SANTARÉM (PORTUGAL)
CPE PT 0002 0000 1180 3715 VA

Ciclo C_DIA

Nível de Tensão BTN

Dados da sua Conta Bancária:

Banco CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS

NIB:0035 0246 0000066****

Identificação do Credor: 0000106657

Autoriz. Débito em Conta: 00002247997

Data débito: 09/10/2013

Remite: IBERDROLA GENERACIÓN, S.A.U. Apartado 12004, EC Picos, 1961-001 Lugo

999 M S 0466004576 0 1

SP10 001237 002412 20130909



ST CASA MISERICÓRDIA DA VILA DA CHAMUSCA

ROT CHÃ, S/N

2140-054 CHAMUSCA

CHAMUSCA - SANTARÉM (PORTUGAL)



2 FACTURAÇÃO

EUROS

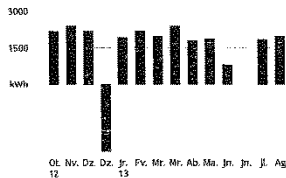
Energia facturada	2.003 kWh x 0,134 €/kWh	268,40
Potência contratada (20,7 KVA)	32 dias x 1,3348 €/dia	42,71
Imposto Especial de Consumo de Electricidade	2.003 kWh x 0,001 €/kWh	2,00
Taxa Exploração (DGEG)		0,35
Outros débitos/créditos:		
Contribuição Audio Visual (Nota de débito 2013090900000474)	1 mês x 2,25 €/mês	2,25

MONTANTE

315,71

3 CONSUMO

Histórico de Consumo



Nº contador	0030732513
Leitura actual (real)	20/08/2013 064659
- Leitura anterior	19/07/2013 - 062656
Consumo do período (real)	19/07/2013 a 20/08/2013 2.003 kWh

1 kilowatt hora (kWh) equivale ao consumo de uma lâmpada de 100 Watt a funcionar durante 10 horas.

62611
22110404

O seu consumo médio diário neste último período faturado foi de: 9,86 €
O seu consumo médio diário nos últimos 11 meses foi de: 9,66 €

4 INFORMAÇÃO UTIL

- ✓ De acordo com o Regulamento (UE) nº 1106/2012, as Transacções Intracomunitárias estão isentas de imposto as transmissões de bens, efectuada por sujeitos passivos registados para efeitos de imposto sobre o valor acrescentado em diferentes Estados-Membros.
- ✓ De acordo com o contrato vigente, o montante desta factura será debitado na sua conta no dia 09/10/2013.
- ✓ No cálculo dos termos de potencia e do termo fixo foram considerados os dias do período facturado, conforme nº 3 do Artigo 184º do Regulamento de Relações Comerciais.



Assistência Comercial Iberdrola: 808 50 20 50

Assistência Técnica (24h por dia): 800 50 65 06

Mod. B00044



37010012

www.iberdrola.com



ROTULAGEM ENERGÉTICA

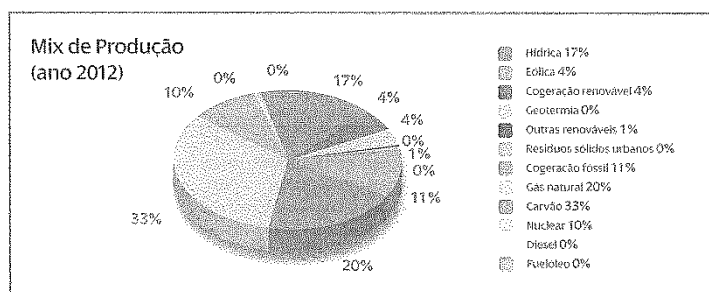
Para dar cumprimento à Recomendação n.º 2/2011 e conforme o Regulamento de Relações Comerciais publicado pela ERSE, a IBERDROLA disponibiliza aos seus clientes, informação sobre a origem da energia elétrica que comercializa e seus impactos ambientais associados.

Origem da Energia

Como é produzida a eletricidade que consome?

Embora a energia elétrica que chega aos nossos clientes seja indistinguível da que é fornecida a outros consumidores ligados ao mesmo sistema elétrico, é possível determinar a origem da produção da energia que consome.

Para tal, proporciona-se a desagregação do mix de tecnologias correspondentes à energia comercializada pela IBERDROLA.



Emissões

A energia comercializada, durante o ano de 2012 pela IBERDROLA, apresentou as seguintes emissões:

FE CO ₂ * (g/kWh)	RRAA** (µg/kWh)
431,5	54,1

*FE CO₂ (g/kWh) = Emissões específicas de CO₂.

**RRAA (µg/kWh) = Emissões específicas de RRAA (Resíduos Radioativos Associados à produção de energia elétrica).



IBERDROLA

FACTURA DE ELECTRICIDADE

Referência contrato 466004576
 Data factura 9 de setembro de 2013
 N° de factura 20130909010239340

MONTANTE FACTURA 315,71 €

Folha número 2 / 2

- ✓ Desde 01/01/2012, o fornecimento de electricidade ao consumidor final passou a estar sujeito a tributação em sede de impostos especiais de consumo, sendo a taxa igual a 0,001 €/kWh conforme Art. 6.º da Port. n.º 320-D/2011, de 30/12.
- ✓ Este documento é válido como recibo após boa cobrança.
- ✓ A Iberdrola informa, nos termos do Aviso do Banco de Portugal, n.º 10/2005, publicado no DR I Série B N.º 120, de 24 de Junho de 2005, relativo ao Sistema de Débitos Directos, do dever do cliente de conferir, através do Multibanco/ATM ou Banco, os dados da Autorização do Débito em Conta (ADC) aqui reproduzidos.
- ✓ Emissão de CO₂ associado ao consumo de energia desta factura: 864,29 Kg.
- ✓ Os custos de interesse económico geral (CIEG) incluídos no Acesso às Redes correspondem a 73,62€, IVA não incluído.
- ✓ O total da factura inclui o valor de 163,60 EUR sem IVA, correspondentes às Tarifas de Acesso à Rede.

Documento emitido por IBERDROLA GENERACION, S.A.U. na sua sede social de Plaza España 3, 48001 Leizor (Guipúzcoa) no Registo Comercial de Guipúzcoa, no nº 10.2005, publicado no DR I Série B N.º 120, de 24 de Junho de 2005, relativo ao Sistema de Débitos Directos, do dever do cliente de conferir, através do Multibanco/ATM ou Banco, os dados da Autorização do Débito em Conta (ADC) aqui reproduzidos.

SP10 001277 002913 20130909

Mod. B00044



www.iberdrola.com